



## **INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO**

### **O papel da inovação e dos incentivos não reembolsáveis nas microempresas da Região Autónoma da Madeira: o caso do Empreendinov**

Luís David Luís Rodrigues

Dissertação apresentada no Instituto Superior de  
Gestão para obtenção do Grau de Mestre em  
Gestão Financeira

Orientador: Professor Doutor Belmiro Cabrito

**LISBOA**

2014

## RESUMO

A presente dissertação aborda essencialmente o papel da inovação na criação de novas empresas, assim como o papel da diferenciação e do surgimento de novas ideias, para efeitos de atribuição de subsídios a fundo perdido.

O desenvolvimento económico-financeiro é discutido na literatura mundial de forma muito ampla. Assim, este estudo, de âmbito mais “micro”, pretende analisar os fenómenos regionais, analisá-los e compreendê-los em função da sua singularidade e complexidade.

A natureza deste estudo é qualitativa, porém, em função da singularidade e complexidade atrás mencionada, os instrumentos de recolha de dados serão de natureza mista.

No que toca ao estudo, o mesmo visa uma análise técnica ao desenvolvimento económico-financeiro das microempresas da Região Autónoma da Madeira, com o objetivo de avaliar o impacto da inovação, para atribuição de incentivos não reembolsáveis, i.e., a fundo perdido. Muito genericamente, será efetuado o estudo de caso do Empreendinov.

**Palavras-chave:** Desenvolvimento; Inovação; Gestão Financeira; Incentivos; Empresas.

## **ABSTRACT**

The present Master Dissertation discusses the role of innovation in creating new companies, as well as the role of differentiation and the emergence of new ideas, for the award of non-repayable subsidies.

The economic and financial development is discussed in the literature very broadly. This study aims to analyze the regional phenomena, analyze them and understand them according to their uniqueness and complexity.

The nature of this study is qualitative, however, due to the uniqueness and complexity mentioned above, the data collection instruments are of mixed nature.

Regarding the study, it seeks a technical analysis to the economic and financial development of micro-enterprises of Região Autónoma da Madeira, in order to assess the impact of innovation, for the award of grant incentives, i.e., non repayable. Very briefly, the case study of Empreendinov will be made.

**Keywords:** Development; Innovation; Financial Management; Incentives; Companies.

## **AGRADECIMENTOS**

A presente dissertação, efetuada no âmbito do mestrado em Gestão Financeira, representa e materializa-se na conclusão de uma etapa curricular da minha vida.

Assim, deixo um especial agradecimento a todos aqueles que contribuíram para que esta etapa se concluísse. Agradeço ainda a motivação de todos os meus colegas de trabalho (Previsão e Novo Banco), assim como a todos os meus colegas de turma deste mestrado, cujo apoio que me foi dado ao longo destes últimos tempos, foram efetivamente extremamente conclusivos e preciosos para toda esta investigação efetuada.

Porém, agradeço especialmente à minha mãe e ao Professor Doutor Belmiro Cabrito, pela excelente colaboração e apoio ao longo deste processo.

## **ABREVIATURAS**

CAD – Comité de Ajuda ao Desenvolvimento;

CEIM – Centro de Empresas e Inovação da Madeira;

IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação;

IDE – Instituto de Desenvolvimento Empresarial;

JORAM – Jornal Oficial da Região Autónoma da Madeira;

NCRF – Norma Contabilística de Relato Financeiro;

OCDE – Organização de Cooperação e de Desenvolvimento Económico;

POC – Plano Oficial da Contabilidade;

QREN – Quadro de Referência Estratégico Nacional;

RAA – Região Autónoma dos Açores;

RAM – Região Autónoma da Madeira;

RUP – Região Ultraperiférica;

SNC – Sistema de Normalização Contabilístico.

## ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 - Eixos do Programa Operacional. Elaboração própria .....	19
Tabela 2 - Análise SWOT - RAM. Elaboração própria. Fonte: Programa Operacional.....	32
Tabela 3 - Análise SWOT - Inovação, Empreendedorismo e Sociedade do Conhecimento. Elaboração própria. FONTE: Programa Operacional .....	37
Tabela 4 - Definições relacionadas com Inovação. Elaboração Própria. FONTE: Freire (2000) Pg. 24 .....	43

## ÍNDICE GERAL

RESUMO.....	ii
ABSTRACT .....	iii
AGRADECIMENTOS .....	iv
ABREVIATURAS.....	v
ÍNDICE DE TABELAS .....	vi
INTRODUÇÃO .....	10
I. ENQUADRAMENTO TEÓRICO .....	15
1. Economia como fator essencial .....	16
2. Breve enquadramento à pertinência dos sistemas de incentivo .....	17
2.1 A diferenciação entre Investimentos essenciais à atividade e Fatores dinâmicos de competitividade .....	20
3. As regiões ultraperiféricas e o caso da Madeira: .....	21
4. O Eixo I – Inovação, Desenvolvimento tecnológico e sociedade do conhecimento .....	32
5. Inovação e Empreendedorismo .....	38
6. O SNC e os subsídios não reembolsáveis.....	44
7. O Empreendinov .....	46
II. METODOLOGIA .....	48
1. Natureza do estudo .....	49
2. Objeto de estudo .....	51
2.1 Estudo de caso .....	51
3. Objetivo e questão orientadora de estudo .....	55
4. Sujeitos de estudo .....	56

5. Metodologia das entrevistas e análise de conteúdo .....	57
6. Instrumentos de recolha de dados.....	58
III. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS.....	60
1. Análise e discussão dos resultados.....	61
2. Caraterização dos organismos e empresas de estudo.....	62
3. Formação académica e percursos profissionais.....	73
4. A economia regional e os sistemas de incentivo .....	76
4.1 As fragilidades da economia regional .....	76
4.2 Limitações do tecido empresarial da região .....	79
4.3 O investimento .....	81
5. O Empreendinov e respetiva aplicação .....	82
5.1 O caso do Empreendinov.....	82
5.2 Incentivo, despesas elegíveis e necessidades efetivas .....	84
5.3 Realização e conclusão do investimento: prazos.....	85
5.4 Montantes máximos elegíveis .....	86
5.5 Inovações e diferenciações associados ao investimento .....	88
6. A economia regional e o futuro .....	89
6.1 O novo quadro comunitário .....	89
6.2 Impacto dos investimentos realizados.....	90
6.3 Análise dos investimentos: perspetiva sectorial .....	91
6.4 Investimento sem incentivo .....	92
CONCLUSÃO.....	93
1. Conclusão geral.....	94
2. Considerações finais.....	98
BIBLIOGRAFIA .....	101
WEBGRAFIA.....	105



ANEXOS .....	107
Anexo I: Decomposição ao guião das entrevistas.....	107
Anexo II: Análise de conteúdo.....	113

## INTRODUÇÃO

Segundo Bilhim (1995), as empresas e as organizações são unidades sociais que dominam as sociedades complexas, quer sejam industriais ou da informação. Assim, nascemos em hospitais, alimentamo-nos com recurso a restaurantes, exercemos a nossa atividade profissional em empresas, departamentos públicos, ou até mesmo em instituições financeiras e, quando morremos, recorremos à igreja e à empresa funerária, i.e., todo um processo que circula em torno do meio organizacional e das empresas.

Assim, a envolvente organizacional compreende todos os elementos, tais como as condições económicas do país, sector sociocultural, sector tecnológico e a envolvente internacional.

Estas relações complexas e completas, que envolvem uma multiplicidade de sectores e organizações, geram incerteza. Recorrendo a Varian (1996), a incerteza é uma constante na nossa vida. Arriscamo-nos a cada tarefa que executamos, sempre que efetuamos um investimento, e até mesmo quando atravessamos uma rua.

Segundo o Boletim económico do Banco de Portugal (Verão 2013), as projeções para a economia portuguesa apontam para uma queda da atividade em 2013, seguido de uma ligeira recuperação no ano de 2014. Porém, estas projeções dependem fortemente da política orçamental, num contexto que é marcado pela elevada incerteza. A economia portuguesa e respetiva evolução, estará fortemente condicionada pela necessidade de assegurar um padrão de crescimento económico, que será, também, sustentado pelo investimento por parte das empresas, que será fundamental para o crescimento económico, reforço da capacidade competitiva do tecido empresarial e criação de emprego.

A dinâmica do investimento empresarial, exige um enquadramento institucional que seja favorável à inovação, que minimize a incerteza.

Em termos regionais, de acordo com a Portaria 146/2009 (JORAM, 2009), o cenário macroeconómico global influencia desfavoravelmente o tecido empresarial da RAM, o que se traduz num nível reduzido de investimento por parte das empresas. Tudo isto, se materializa num abrandamento do sector produtivo e dos níveis de empreendedorismo e desenvolvimento da RAM.

Após conjugar aquilo que referi atrás com o Decreto Legislativo Regional n.º 22/2007/M, “um dos grandes objetivos consagrados no Plano de Desenvolvimento Económico e Social da Região Autónoma da Madeira é assegurar níveis elevados e sustentados de crescimento económico e do emprego através da definição de um novo paradigma das políticas de desenvolvimento baseado na inovação, no empreendedorismo e na sociedade do conhecimento.”

“No contexto global de redução dos fundos comunitários e de enfraquecimento da política de coesão, de redução dos apoios de âmbito nacional, de crescente concorrência das economias asiáticas e da Europa do Leste, torna –se essencial para a economia da Região ajustar o modelo de desenvolvimento económico, apostando no equilíbrio entre a consolidação dos sectores mais relevantes da economia — sustentabilidade — e o estímulo à diversificação do tecido produtivo regional — competitividade — não esquecendo nunca a capacitação dos recursos humanos — qualificação.” (Decreto Legislativo Regional n.º 22/2007/M, pg. 1)

O presente estudo, suporta a dissertação, no âmbito do Mestrado em Gestão Financeira, lecionado pelo Instituto Superior de Gestão.

Como tema, selecionei analisar o caso do Empreendinov, e papel da inovação nas microempresas da Região Autónoma da Madeira. Em suma, irei abordar

Sistema de incentivo destinado às micro e pequenas empresas que possuam projetos inovadores enquadrados no contexto regional.

Naturalmente, subjacente à análise deste sistema de incentivos, enquadrados no programa Intervir + do Quadro de Referência e Estratégia Nacional (QREN), serão desenvolvidos diversos conceitos, associados ao investimento, inovação e desenvolvimento das empresas.

Na base da escolha deste caso de estudo, encontram-se diversos fatores, tais como experiência profissional, formação académica e interesse pela área em questão.

No tocante à experiência profissional, desde Junho de 2014, aceitei um novo desafio profissional e desempenho as funções de Gestor de Negócios no NOVO BANCO, S.A., sendo responsável por duas carteiras de negócio distintas, compostas por múltiplas empresas e respetivos sócios. Anteriormente, e mais precisamente entre Março de 2011 e Maio de 2014, desempenhei funções de consultoria financeiro, numa empresa líder de mercado, na área de contabilidade e consultoria, na qual desempenho funções de direção e gestão global no departamento de consultoria. Ao longo destes últimos anos, tenho vindo a ser responsável pelos processos de candidatura / condução de diversos projetos de investimento, e de candidaturas ao QREN REGIONAL, operações estas enquadradas no programa operacional Intervir +, cuja gestão é efetuada pelo Instituto de Desenvolvimento Empresarial da Região Autónoma da Madeira. Paralelamente a estas atividades, desempenhei gestão financeira de calendarização de tesouraria, no âmbito do acompanhamento de diversos projetos de investimento, enquadrados no âmbito dos sistemas de incentivo existentes na RAM.

Conjugando com a minha experiência profissional, naturalmente surge associado um interesse e satisfação pelo desempenho das funções atrás mencionadas, fator este que constituiu um élan para o desenvolvimento e análise deste tema, que permitirá uma maximização dos conhecimentos e desempenho laboral.

Para finalizar as motivações para a seleção desta modalidade e tema, encontra-se a minha ambição e determinação em efetuar um doutoramento em Economia, razão pela qual, esta análise e investigação constituirá um alicerce e tónico à ambição atrás mencionada.

Com o desenvolvimento deste tema, o meu grande objetivo passa por determinar o papel e importância deste incentivo para as micro e pequenas empresas, assim como para a decisão de investimento por parte dos promotores dos projetos, análise esta que será efetuada com base num sistema de incentivos que assume uma natureza de 100% não reembolsável: Empreendinov.

Relativamente à pertinência deste tema, começo por mencionar que a RAM apresenta uma panóplia de sistemas de incentivo ao funcionamento e ao investimento, os quais passo a enumerar:

- Portaria n.º 128/2012 – SI Funcionamento III;
- Portaria n.º 82/2011 – + CONHECIMENTO II;
- Portaria nº 146/2009 – EMPREENDINOV II;
- Portaria nº 147/2009 – SIRE II;
- Portaria nº 58/2010 – QUALIFICAR + III;
- Portaria nº 149/2009 – SI TURISMO II.

No que toca aos sistemas de incentivo, e como referido atrás, apenas Empreendinov será objeto de estudo no âmbito da presente dissertação.

Assim, nos próximos capítulos irei efetuar um enquadramento teórico, no qual apresentarei alguns conceitos ligados ao tema, e a opinião de diversos autores sobre alguns assuntos associados ao tema principal deste projeto.

Posteriormente será apresentada a metodologia de elaboração da dissertação, e o estudo de caso, o qual engloba toda a análise técnica ao conteúdo das entrevistas realizadas.

## **I. ENQUADRAMENTO TEÓRICO**

## **1. Economia como fator essencial**

Recorrendo a Neves (2011), diariamente tomamos decisões económicas, “algumas menores, mas importantes para nós, outras maiores que afetam a sociedade”. Assim, a economia está ligada ao essencial das vidas, enquanto cidadãos.

Segundo Mateus (2013), no decorrer do século XX, a economia portuguesa registou uma transformação, passando de uma economia subdesenvolvida a desenvolvida, com uma plena integração na Europa.

Com referência a Diniz (2006), desenvolvimento é descrito como o ato ou efeito de desenvolver; o seu resultado. Crescimento de corpos organizados. Desenrolamento; desenvolvimento de uma situação. Extensão progressiva. O verbo *volver* do latim *vol/vere*, tem como sinónimo voltar, tornar, levar ou trazer. Dirigir noutro sentido, rolar, arrastar, meditar, cogitar, transformar, retorquir, agitar, revolver.

Associado ao desenvolvimento, está a ideia de observação de uma determinada situação de partida, à qual depois de uma reflexão se implemente um processo de crescimento que não pode estar desassociado à sua transformação e mudança para um estado qualitativamente diferente e melhor.

Ainda com referência ao mesmo autor, estabeleceram-se relações fortes entre os conceitos de desenvolvimento e de crescimento, de tal forma que a tarefa de os distinguir é complexa. Há efetivamente uma sintonia entre os dois conceitos. Porém, o autor considera que é impossível pensar em desenvolvimento económico, sem crescimento económico.



## **2. Breve enquadramento à pertinência dos sistemas de incentivo**

O Quadro de Referência Estratégico Nacional, adiante designado por QREN, constituiu o enquadramento para a aplicação da política comunitária de coesão económica e social em Portugal, para o período compreendido entre 2007 e 2013.

Com referência a Feio (2013), os fundos europeus canalizados a Portugal, ao abrigo do QREN 2007- 2013 destinam grande parte dos seus recursos a sistemas de incentivo direto à inovação empresarial. O autor considera que, numa economia que assenta no conhecimento e inovação, o investimento empresarial além de introduzir novos produtos e processos produtivos, reforça a capacidade das empresas em identificar novos conhecimentos, no sentido de se adaptarem às alterações do contexto competitivo.

Segundo o portal oficial:

“O QREN constitui o enquadramento para a aplicação da política comunitária de coesão económica e social em Portugal no período 2007-2013. O QREN assume como grande desígnio estratégico a qualificação dos portugueses e das portuguesas, valorizando o conhecimento, a ciência, a tecnologia e a inovação, bem como a promoção de níveis elevados e sustentados de desenvolvimento económico e sociocultural e de qualificação territorial, num quadro de valorização da igualdade de oportunidades e, bem assim, do aumento da eficiência e qualidade das instituições públicas.”

A prossecução deste grande desígnio estratégico é assegurada pela concretização de três grandes Agendas Operacionais Temáticas: potencial humano, fatores de competitividade e valorização do território. No âmbito da presente dissertação, centrar-nos-emos, apenas, nos fatores de competitividade.

Ainda segundo o portal oficial do QREN, a agenda operacional para os fatores de competitividade “visa estimular a qualificação do tecido produtivo, por via da inovação, do desenvolvimento tecnológico e do estímulo do empreendedorismo, bem como da melhoria das diversas componentes da envolvente da atividade empresarial, com relevo para a redução dos custos públicos de contexto.

Áreas de intervenção: Estímulos à Produção do Conhecimento e Desenvolvimento Tecnológico; Incentivos à Inovação e Renovação do Modelo Empresarial e do Padrão de Especialização; Instrumentos de Engenharia Financeira para o Financiamento e Partilha de Risco na Inovação; Intervenções Integradas para a Redução dos Custos Públicos de Contexto; Ações Coletivas de Desenvolvimento Empresarial; Estímulos ao Desenvolvimento da Sociedade da Informação; Redes e Infraestruturas de Apoio à Competitividade Regional; Ações Integradas de Valorização Económica dos Territórios menos Competitivos.”

Importa salientar que a operacionalização das três agendas atrás mencionadas, é assegurada pelos programas operacionais do QREN.

Em termos regionais, a estratégia de desenvolvimento adotada pelo Governo Regional encontra-se estabelecida no Plano de Desenvolvimento Económico e Social 2007-2013 - que será naturalmente concretizado nos termos das prioridades estratégicas e temáticas consagradas, de acordo com os respetivos objetivos, orientações e medidas.

O importante domínio dos Fatores Dinâmicos de Competitividade, associados à inovação, à internacionalização, à organização empresarial, à racionalização energética, ao ambiente, e à formação dos recursos humanos, assume um papel destacado no contexto do QREN.

Os Fatores de Competitividade têm por objetivo estimular a qualificação do tecido produtivo através da inovação e da promoção do empreendedorismo, revelando a adoção de um modelo de crescimento que privilegia o investimento imaterial como meio de estimular uma dinâmica inovadora e uma lógica

competitiva nas empresas. A prioridade estratégica de promover o crescimento sustentado da economia exige, portanto, intervenções estruturantes que qualifiquem, diferenciem e diversifiquem o tecido produtivo, favorecendo a utilização dos seguintes fatores de natureza dinâmica e imaterial

Recorrendo ao Programa Operacional de Valorização do Potencial Económico e Coesão Territorial da RAM - 2007-2013 (Reprogramação), grande parte dos indicadores macroeconómicos da Madeira, registam níveis de crescimento acentuado, refletindo grande dinamismo económico.

De acordo com o PO Potencial Económico da Região Autónoma da Madeira, o objetivo fundamental que emerge da estratégia adotada pelo Governo Regional, passa por manter ritmos elevados e sustentados de crescimento da economia e do emprego, assegurando a proteção do ambiente, a coesão social e o desenvolvimento territorial.

O Programa Operacional, encontra-se estruturado em seis eixos prioritários:

#### **EIXOs - Programas Operacionais**

I - Inovação, Desenvolvimento Tecnológico e Sociedade do Conhecimento

II - Competitividade da Base Económica Regional

III - Desenvolvimento Sustentável

IV - Coesão Territorial e Governação

V - Compensação dos Sobrecustos da Ultraperifericidade

VI - Assistência Técnica

**Tabela 1 - Eixos do Programa Operacional. Elaboração própria**

Conjugando aquilo que atrás foi mencionado, com o estudo de caso a desenvolver, importa mencionar que o sistema de incentivos EMPREENDINOV está enquadrado no Eixo I do referido Programa Operacional.

Referenciando Nabais (2010), os subsídios do governo são auxílios, na forma de transferência de recursos para uma empresa, em troca do cumprimento passado ou futuro de certas condições relacionadas com as atividades operacionais da empresa. Excluem as formas de apoio do governo às quais não possa razoavelmente ser-lhes dado um valor e transações com o governo que não possam distinguir das transações comerciais normais da empresa.

Os subsídios relacionados com ativos são subsídios, cuja condição primordial visa a aquisição de ativos a longo prazo. Podem também estar ligadas condições subsidiárias restringindo o tipo ou a localização dos ativos ou dos períodos durante os quais devem ser adquiridos ou detidos.

O Programa operacional Intervir +, privilegia determinados investimentos tangíveis e intangíveis, sendo os mesmos identificados como necessários e determinantes para reforçar a produtividade e competitividade das empresas. Assim surgem os conceitos de investimentos essenciais à atividade na área produtiva e os fatores dinâmicos de competitividade, não diretamente produtivos.

## **2.1 A diferenciação entre Investimentos essenciais à atividade e Fatores dinâmicos de competitividade**

Com referência a David & Melo (2001), os investimentos essenciais à atividade materializam-se nos investimentos associados à criação, expansão e modernização de empresas, englobando os investimentos de natureza tangível

e intangível que conduzem a melhorias numa ótica de gestão e introdução de tecnologias de informação e comunicação.

Segundo Miller e Dess (1996), fatores dinâmicos da competitividade são fatores críticos do sucesso, e salientam a sua origem externa à empresa. Estes fatores, são as áreas nas quais os bons resultados ajudarão a assegurar a competitividade das empresas. Segundo Grant (2005), os fatores dinâmicos de competitividade resultam da possibilidade que um determinado mercado dá, em termos de diferenciação entre os diversos concorrentes. O mesmo autor, considera ainda que os fatores dinâmicos de competitividade poderão estabelecer uma proposta de valor interessante, aos clientes.

Citando Quesado (2013):

“(...) a aposta nos fatores dinâmicos de competitividade, numa lógica territorialmente equilibrada e com opções estratégicas claramente assumidas, é um contributo central para a correção das graves assimetrias sociais e regionais que se têm acentuado.” O autor refere ainda que está a faltar um choque operacional, que seja capaz de produzir efeitos sistémicos, no que toca ao funcionamento das empresas .

### **3. As regiões ultraperiféricas e o caso da Madeira:**

Com recurso ao site oficial da Comissão Europeia:

“Um artigo específico do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia (artigo 349.º) define a noção de região ultraperiférica. Mais concretamente, este artigo reconhece a especificidade das Regiões Ultraperiféricas (adiante designadas por RUP) e a necessidade de adaptar as políticas da UE às suas realidades e dificuldades intrínsecas.”

“A União Europeia tem nove regiões geograficamente muito distantes do continente europeu mas que fazem parte de pleno direito da UE”. Uma delas é a Região Autónoma da Madeira.

Com base no documento oficial da [CCE](#) (Bruxelas 2007), a estratégia para as RUP é articulada entre três eixos, nomeadamente a redução do défice de acessibilidade e dos efeitos das outras dificuldades das RUP, melhoria da sua competitividade e reforço da respetiva integração regional.

Com base no ponto 3.1 do Documento acima identificado (pg. 5), destaco as medidas para aprofundar os três eixos acima identificados, nomeadamente:

a) Redução do défice de acessibilidade e dos efeitos das outras dificuldades específicas das RUP:

- ✓ “Desenvolver as oportunidades oferecidas pela aplicação do subsídio específico para compensar os custos adicionais em matéria de transportes e das novas tecnologias da informação e da comunicação”;
- ✓ “Prosseguir o esforço para ultrapassar as dificuldades existentes em matéria de banda larga, nomeadamente recorrendo aos programas operacionais do FEDER”;
- ✓ “Desenvolver as oportunidades oferecidas pela execução dos programas RTE-T, RTE-E e MARCO POLO II”;
- ✓ “Avaliar as necessidades específicas das RUP por ocasião do relatório sobre a execução dos programas POSEI”;

b) Reforço da competitividade das RUP:

- ✓ Política de coesão (...);
- ✓ Programas-quadro, com destaque para: “o programa-quadro sobre a inovação e a competitividade propõe oportunidades de financiamento muito relevantes para estas regiões que deverão ser exploradas (eco

inovação, divulgação das tecnologias da informação, generalização das energias renováveis e melhoria da eficácia energética);

- ✓ Serviços de interesse económico geral (SIEG);

Com base na Pg. 9 do Documento acima indicado, as RUP beneficiam de instrumentos de apoio para compensar os efeitos das deficiências.

“A reforma das principais políticas comunitárias atribui às RUP para o período de 2007-2013 subsídios financeiros importantes a título da compensação dos efeitos dos fatores reconhecidos pelo Tratado que prejudicam de maneira permanente o desenvolvimento destas regiões, numa abordagem mais adaptada às suas especificidades.”

“Embora o desenvolvimento das RUP se não reduza unicamente à problemática dos «custos adicionais», entre os meios que se destinam a melhorar a eficácia das medidas, convém mencionar que deverão ser finalizadas as orientações para a estimativa dos efeitos quantificáveis das deficiências específicas. Com efeito, os trabalhos de parceria prosseguiram para definir estas orientações que se destinam a melhorar a avaliação dos efeitos das deficiências específicas às RUP, a partir de uma melhor sistematização dos fatores que as determinam. A Comissão tenciona formalizar estes resultados sob forma de orientações adotadas pelo Colégio. Estas orientações não serão o único elemento de avaliação das intervenções da Comunidade porque os Estados-Membros podem igualmente apresentar à Comissão instrumentos alternativos ou complementares.”

“Os obstáculos ao pleno desenvolvimento destas regiões são o afastamento, a insularidade, o relevo e clima difíceis e a dependência económica em relação a alguns produtos.”

“Porém, as suas potencialidades são numerosas:

- ✓ Diversificação: as RUP permitem à UE dispor de um amplo território marítimo e de uma economia diversificada. Por exemplo, estas regiões fornecem produtos agrícolas como o rum, o açúcar de cana, as bananas e outros frutos e legumes tropicais que dão resposta à procura dos consumidores europeus;
- ✓ Posicionamento geoestratégico: as RUP oferecem à UE grandes possibilidades de desenvolvimento das relações com os países vizinhos (Macaronésia, Caraíbas e Sudoeste do Oceano Índico);
- ✓ Potencial para determinadas atividades de investigação e de alta tecnologia: alguns exemplos são o Instituto de Astrofísica das Ilhas Canárias; a Agência Espacial Europeia na Guiana; o Departamento de Oceanografia e Pescas da Universidade dos Açores; o Centro de Investigação e de Controlo das Doenças Emergentes da Reunião; a rede de cabos digitais submarinos de alto débito na Guadalupe; o polo de investigação agroambiental da Martinica e a central elétrica de fins múltiplos na Madeira.”

Ainda com referência ao site oficial da Comissão Europeia, “O crescimento sustentável está cada vez mais relacionado com a capacidade de inovar e transformar, adaptando-se a um ambiente mais competitivo e em constante mudança, das economias regionais. Isto significa que é necessário aplicar um esforço muito maior à criação de ecossistemas que incentivem a inovação, a investigação e desenvolvimento (I&D) e o empreendedorismo.”

“A promoção da inovação é por isso uma característica central nos programas da política de coesão do período de 2007-2013, em que cerca de 86,4 mil milhões de euros ou aproximadamente 25% do financiamento total se destina à inovação em sentido lato. Este compromisso é ainda mais reforçado no novo período de programação de 2014-2020, em que 30% do financiamento total se destina a ser implementado para inovação em sentido lato. No futuro, as estratégias de especialização inteligente mobilizarão o potencial de inovação de todas as regiões da UE.”



Abaixo passo a decompor a análise SWOT apresentada no Programa Operacional de Valorização do Potencial Económico e Coesão Territorial da RAM - 2007-2013 (Reprogramação). A mesma, procura evidenciar as lógicas associadas aos recursos / potencialidades e às vantagens / desvantagens da RAM. A análise tem como principal objetivo viabilizar uma identificação clara das dimensões - problema e das necessidades prioritárias da Região nesta fase do seu ciclo de desenvolvimento, com vista a estabelecer um cruzamento enriquecido com as prioridades e orientações estratégicas.

DIMENSÕES - PROBLEMA	RECURSOS
<p><b>Insularidade / ultraperifericidade:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Localização insular distanciada das regiões centrais e exiguidade do mercado regional;</li> <li>&gt; Distância económica da Madeira face às principais regiões de valorização de mercado das suas produções e serviços;</li> <li>&gt; Défice de meios de transporte e de comunicação, geradores de custos acrescidos de operação;</li> <li>&gt; Grande dependência do Continente nas ligações à União Europeia e ao resto do Mundo;</li> </ul>	<p><b>Posição geoeconómica:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Posição estratégica para as relações comerciais com os continentes americano e africano;</li> <li>&gt; Regimes legais e económicos favoráveis à localização empresarial e à diversificação económica (plataforma 'off-shore' Zona Franca,...);</li> <li>&gt; Ligações privilegiadas às comunidades de ex-emigrantes (África do Sul, Américas,...);</li> </ul>

<p><b>Território, infraestruturas e ambiente:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Fortes constrangimentos estruturais de carácter físico e ambiental decorrentes de características adversas da estrutura do território;</li> <li>&gt; Fragmentação e pequena dimensão do território, dificultando a obtenção de níveis de eficiência de alguns equipamentos e serviços;</li> <li>&gt; Ecossistemas frágeis com grande sensibilidade e vulnerabilidade, em termos ambientais;</li> <li>&gt; Padrão de povoamento muito diferenciado no espaço regional: povoamento disperso vs. excessiva concentração no litoral sul (mais acentuadamente, no espaço central polarizado pelo Funchal);</li> <li>&gt; Deficiente estruturação da rede urbana, a par da existência de áreas urbanas degradadas e de debilidades na relação com as áreas rurais</li> <li>&gt; Deficiências a nível de algumas infraestruturas portuárias e nas infraestruturas de apoio às atividades associadas ao mar;</li> </ul>	<p><b>Dotação de recursos primários:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Existência de um património natural e paisagístico muito valioso, diversificado e protegido;</li> <li>&gt; Condições climáticas particularmente favoráveis à floricultura e às culturas subtropicais mas também a grande parte das culturas hortofrutícolas;</li> <li>&gt; Grande biodiversidade, com elevado número de espécies endémicas;</li> <li>&gt; Equilíbrio da paisagem urbano - rural dos concelhos da Costa Norte da Ilha da Madeira;</li> <li>&gt; Condições naturais, climáticas e de oferta de alojamento atrativas que suportam um alto potencial turístico;</li> <li>&gt; Produtos regionais específicos (vinho, bordados, vimes, frutos subtropicais, flores, ...);</li> </ul> <p><b>Dotação de infraestruturas e equipamentos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Desenvolvimento e modernização</li> </ul>
---	--

<p>&gt; Escassez de recursos naturais básicos para o desenvolvimento económico (solo, energia e água, no caso do Porto Santo);</p> <p>&gt; Carência de infraestruturas de saneamento básico ambiental e custos acrescidos para cumprimento de padrões de qualidade ambiental;</p> <p>&gt; Aumento de focos de dissonância paisagística devido a situações de intervenção desregrada e de pressões sobre o frágil meio natural;</p> <p>&gt; Produção de grande quantidade de resíduos sólidos urbanos.</p> <p><b>Demografia e mercado de trabalho:</b></p> <p>&gt; Distribuição espacial desequilibrada da população;</p> <p>&gt; Insuficiência de infraestruturas e equipamentos de ensino tecnológico e profissionalizante;</p> <p>&gt; Desemprego com níveis de crescimento acentuado no passado recente refletindo uma aparente inadequação entre a oferta e a procura de trabalho e atingindo, sobretudo, mulheres e ativos de meia-idade, com qualificações inferiores ao</p>	<p>das infraestruturas portuárias e aeroportuárias, estas de elevada qualidade;</p> <p>&gt; Melhorias recentes das principais vias de comunicação (eixos viários principais, estruturantes do território);</p> <p>&gt; Boa capacidade das infraestruturas de telecomunicações nas ligações com o continente europeu e o resto do mundo e da rede interna de telecomunicações;</p> <p>&gt; Rede de parques empresariais para acolhimento de atividades económicas e de novos investimentos, que representam um esforço público de distribuição territorial de externalidades para o desenvolvimento empresarial.</p> <p><b>Gestão estratégica dos recursos hídricos na Ilha da Madeira:</b></p> <p>&gt; Capacidades existentes a nível de estruturas de ensino e formação profissional (públicas, associativas e privadas), com uma melhoria gradual das qualificações intermédias e do nível de escolarização dos trabalhadores;</p>
--	--

<p>ensino secundário;</p> <p>&gt; Défice de qualificações da mão-de-obra empregada, designadamente em domínios de competência indispensáveis à promoção do desenvolvimento económico e empresarial e à qualificação das empresas e outras organizações;</p> <p><b>Potencial económico e produtivo:</b></p> <p>&gt; Ausência de economias de escala devido à dimensão reduzida dos mercados;</p> <p>&gt; Padrão de especialização produtiva muito vulnerável, com baixos índices de desenvolvimento da cadeia de valor, num contexto de grande exposição face ao exterior;</p> <p>&gt; Baixo nível de desenvolvimento das tecnologias da informação, sobretudo ao nível do potencial de utilização empresarial;</p> <p>&gt; Estruturação incipiente do sistema de inovação e baixa implantação de I&amp;DT;</p> <p>&gt; Insuficiências das infraestruturas e serviços em áreas ligadas às tecnologias de produção, à qualidade</p>	<p><b>Dotação de recursos de excelência:</b></p> <p>&gt; Estrutura demográfica relativamente jovem, nos contextos nacional e comunitário, com melhoria recente do seu nível de qualificação;</p> <p>&gt; Inserção da Madeira em redes de grandes operadores turísticos que a selecionam como polo turístico internacional de referência;</p> <p>&gt; Capacidade do tecido institucional, nos domínios do enquadramento da atividade empresarial e da promoção do desenvolvimento local;</p> <p>&gt; Plano de Ação associado à Estratégia Regional para a Qualidade;</p> <p>&gt; Dinâmica de associativismo empresarial na Região, revelando componentes de descentralização territorial recente;</p> <p>&gt; Existência de agentes locais de desenvolvimento, com competências técnicas e de gestão;</p> <p>&gt; Existência de um conjunto significativo de instrumentos de planeamento sectorial e de ordenamento territorial à escala</p>
---	---

<p>e certificação;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Inexistência de uma rede articulada de promoção da cooperação económica e empresarial regional;</li> <li>&gt; Grau de inovação dos novos projetos de investimento insuficiente para a necessária renovação e qualificação do tecido empresarial;</li> <li>&gt; Iniciativa empresarial com escassa abertura ao risco e à internacionalização e com dificuldade em aproveitar estrategicamente novas oportunidades de negócio;</li> <li>&gt; Atividade da pesca centrada num reduzido número de espécies e com tendência regressiva nos últimos anos</li> <li>&gt; Massa crítica de atores locais com visibilidade externa limitada, refletindo-se na capacidade de liderança e afirmação da RAM;</li> <li>&gt; Estrutura agrária de "microfúndio" que coexiste com o baixo nível de organização das produções primárias e o abandono do espaço rural;</li> <li>&gt; Fraco desenvolvimento da cadeia de valor das produções tradicionais, com domínio dos respetivos circuitos de comercialização.</li> </ul>	<p>regional, com coerência entre os mesmos.</p>
--	---

AMEAÇAS	OPORTUNIDADES
<p><b>Demografia e mercado de trabalho:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Tendência para o envelhecimento gradual da população;</li> <li>&gt; Risco de marginalização dos desempregados de longa duração e de aprofundamento da exclusão social;</li> <li>&gt; (Des)adaptação dos sistemas educativo, de formação e de ciência e tecnologia, às novas exigências da Sociedade da Informação e do mercado de trabalho;</li> <li>&gt; Desarticulação crónica entre as instituições de ensino superior e o mundo empresarial, nomeadamente no estímulo à iniciativa empresarial e aos investimentos inovadores;</li> <li>&gt; Despovoamento das zonas rurais interiores das ilhas, com risco de perda de potencial demográfico e de iniciativa económica e social;</li> </ul> <p><b>Recursos naturais e económicos:</b></p>	<p><b>Dinâmicas de valorização económica de recursos regionais:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Crescimento significativo da população que atingiu o nível de ensino superior durante o último decénio, com valores acima da média nacional;</li> <li>&gt; Desenvolvimento do turismo em meio rural, como nova vertente do produto turístico e novas funcionalidades das áreas rurais no quadro das prioridades do FEADER (agroturismo, proteção ambiental, gestão da floresta, culturas energéticas, ...);</li> <li>&gt; Crescente preocupação a nível mundial com o desenvolvimento sustentável e a valorização dos recursos naturais;</li> <li>&gt; Oportunidades comerciais propiciadas pela abertura de novas vias para os produtos tradicionais e certificados num determinado âmbito geográfico, bem como pela existência de um segmento de procura que</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Pressões sobre a biodiversidade e os valores naturais;</li> <li>&gt; Sustentabilidade das fontes de abastecimento e da qualidade dos recursos hídricos;</li> <li>&gt; Riscos associados aos fenómenos de erosão;</li> <li>&gt; Risco de degradação das zonas naturais saturadas pela atividade turística;</li> <li>&gt; Liberalização dos transportes e das telecomunicações que dá primazia às linhas e redes mais rentáveis;</li> </ul>	<p>valoriza alimentos saudáveis;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Renovação das vantagens competitivas da oferta turística, diversificando o produto turístico oferecido (congressos e incentivos, turismo desportivo, golfe e desportos náuticos, turismo ativo, ecoturismo, turismo de cruzeiros e de grupos com interesses científicos ligados ao ambiente);</li> <li>&gt; Valorização de capacidades de transformação das produções tradicionais (inovação, design, marketing,...);</li> <li>&gt; Alargamento das cadeias de valor nas atividades económicas mediante a racionalização dos circuitos de comercialização, integração de produções e serviços avançados;</li> <li>&gt; Reconversão de produções tradicionais, alargando as áreas de culturas subtropicais em concelhos com melhores condições edafo-climáticas;</li> <li>&gt; Oportunidades económicas e de iniciativa empresarial nas atividades da fileira da construção (recuperação urbano-patrimonial e à conservação/beneficiação de redes, habitação nos centros históricos, ...),</li> </ul>
<p><b>Especialização económica:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Afirmção de uma estratégia de sustentabilidade do turismo, a médio e longo prazo, em destinos concorrentes da Madeira;</li> <li>&gt; Condicionantes da imagem tradicional de qualidade do destino Madeira, com reflexos nos níveis de competitividade do produto turístico regional;</li> <li>&gt; Crescente dependência da estrutura económica regional nas atividades direta e indiretamente relacionadas</li> </ul>	

<p>com o sector turístico;</p> <p>&gt; Declínio dos sectores tradicionais, sem reconversão económica/capacidade de reestruturação de empresas nos sectores tradicionais.</p>	<p>com impacte no emprego e na mobilização de competências médias e superiores;</p> <p>&gt; Novos investimentos nas estruturas científicas e tecnológicas da Universidade e no interface com as atividades económicas;</p> <p>&gt; Posição privilegiada no espaço euro-atlântico facilitadora da integração em redes de valorização de recursos específicos (p.e., participação no conhecimento e exploração dos oceanos);</p> <p>&gt; Incorporação pelo tecido empresarial de fatores compósitos de competitividade e absorção de recursos de financiamento do investimento mais exigentes quer na tipologia de projetos, quer nas componentes de elegibilidade.</p>
--	---

Tabela 2 - Análise SWOT - RAM. Elaboração própria. Fonte: Programa Operacional

#### **4. O Eixo I – Inovação, Desenvolvimento tecnológico e sociedade do conhecimento**

Com referência ao Programa Operacional Potencial Económico da Região Autónoma da Madeira, este eixo prioritário, no qual se enquadra o EMPREENDINOV, apresenta intervenções conclusivas para a estratégia de



desenvolvimento da Região Autónoma da Madeira, responsáveis pelo desempenho de um papel essencial no processo de transformação progressiva do padrão de especialização da economia madeirense, no aumento da capacidade competitiva regional e na plena inserção da Região nas dinâmicas comunitárias e nacionais dirigidas ao crescimento da economia e do emprego.

Estas intervenções respeitam por um lado à prossecução dos objetivos e orientações apresentados no âmbito da inovação, em que assumirá posição significativa a elaboração e promoção da estratégia regional de inovação (e subsequentes atualizações), em particular dirigida ao desenvolvimento de iniciativas e visam essencialmente assegurar a consolidação e a disseminação de uma cultura de inovação nos agentes económicos, sociais e institucionais e nos cidadãos, o lançamento de projetos inovadores, designadamente sob a forma de projetos-piloto e de ações sectoriais de inovação - estimulando a figura das parcerias, preferencialmente internacionais, como forma de elevar o grau de inovação dos projetos e a notoriedade da Região e dos seus atores neste domínio - e a dinamização de um programa de benchmarking de inovação, com ênfase na análise comparativa entre sectores / atividades regionais e europeias.

De acordo com Epingard (1991), o investimento é um envolvimento temporal duradouro, que tem como objetivo manter ou melhorar a situação económica e financeira da empresa, efetuando uma ligação à estratégia empresarial.

Assim, as operações de investimento compreendem a aquisição de capital fixo e as eventuais participações financeiras noutras empresas

Abaixo, apresento uma análise SWOT associada ao eixo “Inovação, Empreendedorismo e Sociedade do Conhecimento”, que é efetivamente objeto de análise nesta investigação.

DIMENSÕES - PROBLEMA	RECURSOS
<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Escasso número de projetos de I&amp;DT desenvolvidos pelas empresas regionais;</li> <li>&gt; Fragilidade das cadeias de valor das produções de bens e serviços predominantes na base económica regional;</li> <li>&gt; Predomínio da vertente equipamentos de capacidade produtiva nos investimentos de modernização das empresas, em detrimento de investimento em fatores de competitividade;</li> <li>&gt; Níveis limitados de renovação e de rejuvenescimento do tecido empresarial;</li> <li>&gt; Ausência de resultados consistentes nos projetos realizados de promoção do empreendedorismo;</li> <li>&gt; Inexistência de níveis de articulação entre Unidades de I&amp;D da Universidade, Laboratórios do Estado e outras entidades indispensáveis à estruturação de base de um futuro Sistema Regional de Inovação;</li> <li>&gt; Dificuldade de desenvolver</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Existência de um Tecnopolo na Região, com capacidade instalada e experiência acumulada de desenvolvimento de projetos e de relação com entidades de interface e privadas nos domínios da inovação, e da sociedade da informação e do conhecimento;</li> <li>&gt; Existência de uma Universidade Regional (a UMa), com recursos de ensino e investigação, que abrange áreas relevantes para o desenvolvimento / aprofundamento do conhecimento e da experimentação em domínios estratégicos (biologia, química, cultura e história, telecomunicações, ...);</li> <li>&gt; Existência de um Núcleo Estratégico da Sociedade da Informação (NESI), integrado na S.R. Educação, com capacidade para gerar/disponibilizar conteúdos no domínio da formação avançada;</li> <li>&gt; Sensibilidade da Direção Regional de Educação para dinamizar relações entre o tecido empresarial e os</li> </ul>

<p>parcerias de projeto entre as empresas regionais e Unidades de I&amp;D da Região e extrarregionais;</p> <p>&gt; Dificuldade de concepção de projetos que utilizem as ferramentas da Sociedade da Informação e do Conhecimento, por parte das organizações da Administração Pública e por parte das empresas;</p> <p>&gt; Dificuldade por parte das empresas de conceber projetos de desenvolvimento de produtos e serviços de base digital, com qualidade e em volume suscetível de absorver os recursos de financiamento disponíveis para esse fim;</p> <p>&gt; Insuficiente disseminação do acesso individual/particular (indivíduos e famílias) a plataformas digitais.</p>	<p>estabelecimentos de ensino secundário e superior, nos domínios do empreendedorismo e da sociedade da informação e do conhecimento;</p> <p>&gt; Existência de novos instrumentos de apoio à iniciativa empresarial e ao financiamento de projetos de investimento (p.e., fundo de capital de risco e capital semente);</p> <p>&gt; Existência de importantes externalidades para o desenvolvimento empresarial e para a atração de Investimento Direto Estrangeiro, com destaque para a Zona Franca Industrial, a rede de Parques Empresariais e o Instituto de Desenvolvimento Empresarial (função reguladora).</p>
<b>AMEAÇAS / DESAFIOS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<p>&gt; Desenvolvimento de serviços de âmbito nacional e internacional de base digital, com ênfase em conteúdos orientados para o segmento empresas;</p>	<p>&gt; Concretização da Estratégia Regional para a Qualidade, com envolvimento de entidades da Administração Regional e Associações Empresariais;</p>

<p>&gt; Utilização da banda larga por parte das famílias, alargando os níveis de acesso à generalidade dos concelhos e freguesias da Região;</p> <p>&gt; Disseminação da cultura científica e tecnológica nos diversos níveis do sistema de ensino e formação;</p> <p>&gt; Concertação de atores regionais de I&amp;DT para estruturação em rede, com parceiros externos, em áreas estratégicas para a Região;</p> <p>&gt; Atração de recursos de excelência (fixação de professores e investigadores, participação em projetos, ...), como trabalho de base para a estruturação futura de um Sistema Regional de Inovação;</p> <p>&gt; Conceção de projetos de investimento integrados e inovadores, que explorem nichos de mercado de articulação ativa com “clusters” de atividades regionais.</p>	<p>&gt; Criação do Sistema de Qualidade para o turismo da Madeira, tendo em vista a sua certificação internacional, num contexto de melhoria das práticas de gestão, da utilização das NTIC e da fixação de competências escolares e profissionais;</p> <p>&gt; Aproveitamento de programas orientados para o fomento do empreendedorismo, com componentes de forte articulação entre entidades de interface (Centros Tecnológicos, Institutos de Gestão que resultam da cooperação Universidades/Associações; Empresariais e Empresas, no Continente, na Europa e América) e o sistema de ensino;</p> <p>&gt; Desenvolvimento de formação avançada, potenciando capacidade de cooperação e organização de recursos de excelência que a Região pode mobilizar&gt; Viabilidade de conceção e funcionamento de plataformas tecnológicas, com capacidade para organizar uma oferta de qualidade de serviços avançados no domínio dos NTIC, destinada a utilizadores da Administração Pública Regional e privados (famílias e</p>
---	---

	empresas);  > “Marketing” territorial para a atração de Investimento Direto Estrangeiro, variável - chave para aceder à inovação e ancorar a disseminação de efeitos no tecido regional.
--	--

**Tabela 3 - Análise SWOT - Inovação, Empreendedorismo e Sociedade do Conhecimento. Elaboração própria.**  
**FONTE:** Programa Operacional

De acordo com Costa (2009), existem medidas específicas implementadas para apoiar o desenvolvimento das regiões mais remotas da União Europeia, conhecidas como Regiões Ultraperiféricas, como é o caso da Região Autónoma da Madeira.

Estas regiões, veem-se confrontadas com uma série de dificuldades relacionadas com as suas características geográficas, nomeadamente: o afastamento, a insularidade, a pequena dimensão, a topografia difícil e o clima.

Estão economicamente dependentes de alguns produtos, de natureza agrícola e até de alguns recursos naturais, o que de alguma forma condiciona o seu potencial e respetivo desenvolvimento futuro.

Independentemente da enorme distância que as separa do continente europeu, as regiões ultraperiféricas são parte integrante da União Europeia, sendo o acervo comunitário plenamente aplicável ao seu território. Contudo, devido à sua localização geográfica específica e às dificuldades inerentes, as políticas da UE tiveram de ser adaptadas à sua situação especial.

De acordo com Lencastre (2003), a União Europeia inclui no seu território sete regiões que são consideradas como ultraperiféricas, o que se traduz na criação de condições necessárias ao estabelecimento, por parte da União Europeia, ao estabelecimento de uma estratégia de desenvolvimento que seja sustentável em função da revitalização das atividades económicas tradicionais. Às RUP,

estão associados alguns constrangimentos, nomeadamente insularidade, pequena dimensão, condições naturais de carácter local e de zona, descontinuidade territorial, localização distante dos centros de decisão política, económica e dos serviços e equipamentos de excelência. Ainda com base no autor atrás identificado, os fatores mencionados condicionam o desenvolvimento e geram custos e dificuldades acrescidas à própria coesão económica e social.

Lencastre (2003) considera que a criação de interfaces de ligação das unidades e centros de investigação ao tecido empresarial, assume um papel determinante na definição das políticas e estratégias valorizadoras da componente conhecimento e da sua absorção por parte das empresas.

Segundo o Comité de Ajuda ao Desenvolvimento (adiante designado por CAD) da Organização de Cooperação e Desenvolvimento Económico (adiante designada por OCDE), ajuda pública para o desenvolvimento representa os fluxos de recursos fornecidos aos países menos desenvolvidos, instituições multilaterais, Estado e Governos locais, que se enquadrem dentro de alguns critérios, nomeadamente o de serem distribuídos com o principal objetivo de promover o desenvolvimento económico assim como de melhorar o nível de vida dos países menos desenvolvidos e acima de tudo, cumprirem a permissão de revestirem um carácter de favor e comportarem um elemento de liberalidade, pelo menos igual a 25%.

## **5. Inovação e Empreendedorismo**

Segundo Cardoso (2013), o empreendedorismo representa “um processo dinâmico que tem inerente a conceção, perceção e realização de uma oportunidade de negócio, que pressupõe o envolvimento de pessoas e processos que, em conjunto, levam à transformação de ideias e oportunidades”. Considera ainda que criatividade e inovação são duas

palavras associadas ao empreendedorismo. Referencia que a criativa está associada ao processo gerador de ideias, enquanto a inovação está relacionada com o processo de implementação práticas das ideias, com recurso a estratégias que permitam alcançar os resultados.

O mesmo autor, refere ainda que o empreendedorismo, representa uma oportunidade de criar o próprio emprego, mas considera que: “não basta ter uma boa ideia para se ser empreendedor e, sobretudo, para se ser bem sucedido.”

Segundo Banha (2013), “Torna-se importante ter presente que não só é um erro pensar que todos os desempregados devem criar empresas como se torna até perigoso transmitir-lhes a ilusão de que a solução dos seus problemas reside no formalismo desse ato”.

Citando Schumpeter (2011): “Empreendedor é aquele que destrói a ordem económica existente através da introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização (...)”

Recorrendo a Mateus (2013), um empresário é um indivíduo que possui efetivamente propensão para assumir riscos, mas acima de tudo, talento para identificar oportunidades de mercado, no que toca a novos produtos, técnicas ou melhorias ao nível de qualidade. Associado a um empresário, estão ainda presentes capacidades de identificar necessidades de certos grupos de consumidores, ou até mesmo de certas regiões. Assim, o referido autor, considera que um empresário é um agente de mudança, que contribui não só para o progresso como também para o crescimento da economia.

Desta forma, o desenvolvimento do país encontra-se claramente associado e relacionado com os seus empresários e é fruto do trabalho árduo e inovador da classe empresarial que o compõe. Assim, como refere o autor, torna-se cada vez mais importante criar condições para o aparecimento e desenvolvimento do espírito empresarial, através da criação de condições estruturais e ambientais para que os empresários possam desenvolver os seus negócios.

O autor, segundo a sua análise ao espírito empresarial português, considera ainda que, apesar de Portugal ser uma economia relativamente aberta, é efetivamente condicionada por alguns fatores, nomeadamente dificuldades de acesso a fontes de financiamento, assim como algumas deficiências na difusão de informações sobre essas fontes, níveis deficientes de educação empresarial e insuficiências ao nível da quantidade e qualidade dos serviços comerciais e profissionais de apoio às empresas.

Recorrendo à opinião de Brito (2012), revela-se de extrema importância não confundir a mobilidade da juventude atual com “exportação dos nossos talentos”. Efetivamente, segundo o autor, quanto mais formados estão os jovens, mais preparados estão para abraçarem novas experiências, competindo num mundo global. Apesar da formação académica não constituir um “passaporte para adquirir emprego”, é uma ajuda enorme para os nossos jovens enfrentarem os desafios da atualidade, não deixando de ter em consideração o empreendedorismo como atitude. Citando o autor: “Não podemos reduzir o conceito de empreendedorismo a uma característica exclusiva dos empresários, despertando dessa forma o sentido da capacidade única de criação do próprio emprego. É importante ir mais além e assumir o empreendedorismo como uma atitude exigida a todos, onde cada um no seu trabalho deverá ser capaz de ser arrojado, (...), inovar, criar diversidade.”

De acordo com Freire (1997), ao conceito de inovação e empreendedorismo, surge associado o processo de criar e introduzir algo de novo numa empresa, ou no mercado. Não se trata de um ato único ou pontual, pelo que constitui um processo global que se estende ao longo do tempo. Importa salientar que, enquanto a invenção é independente do uso, a inovação pressupõe a existência de invenção num plano interno e externo à empresa.

A inovação é fundamental ao desenvolvimento de toda a e qualquer empresa, tendo em conta que, através de novos produtos, serviços e processos, há uma renovação não só em termos de oferta ao mercado, como também das práticas de gestão internas.



Segundo o mesmo autor, através da inovação, a empresa constrói no presente, as bases do seu desenvolvimento futuro, pelo que são as atuais iniciativas inovadoras e diferenciadoras que originam os novos produtos, serviços e processos das empresas, sustentando e potenciando o crescimento no médio e longo prazo.

O autor, considera ainda que a criatividade, promove o espírito inventivo, que por sua vez gera inovações de sucesso para o mercado.

Se analisarmos a opinião de Costa (2010), para criar uma empresa não é necessário ser um inventor. Grande parte das ideias que originam a criação de novas empresas não são resultantes de descobertas técnicas, mas antes da observação atenta das mudanças e das novas necessidades que surgem na economia e na sociedade que nos rodeia.

Segundo Freire (1995), a inovação é fundamental ao desenvolvimento de qualquer organização. O autor considera que “através de novos produtos, serviços e processos, é renovada não só a oferta no mercado, mas também as práticas de gestão internas.”

Por isso, conclui que é relevante desenvolver não só inovações incrementais, como também inovações ao nível distintivo e revolucionário, no sentido de promover de forma equilibrada o reforço da competitividade da empresa.

O autor, indica ainda que para uma empresa levar a cabo iniciativas inovadoras, a empresa deve adotar um modelo global de gestão de inovação, de forma a alinhar o ciclo de inovação às competências de gestão.

No que toca à importância da inovação “através da inovação, a empresa constrói no presente as bases do seu desenvolvimento futuro”.

Ainda com referência a Freire (1995), o autor caracteriza a inovação incremental como uma pequena melhoria ao nível dos processos, produtos ou serviços da empresa. Já relativamente à inovação distintiva, o mesmo considera que esta inovação está associada a uma melhoria dos processos, produtos ou serviços da empresa, com a base atual em termos tecnológicos.

No que diz respeito ao 3º tipo de inovação, a inovação revolucionária, a mesma surge caracterizada pelo autor como uma melhoria significativa ou desenvolvimento de novos processos, produtos ou serviços da empresa, com recurso a tecnologias distintas.

Muito genericamente, e de forma sumária, o autor conclui que uma inovação revolucionária, surge associada a um conjunto e multiplicidade de inovações incrementais e distintivas.

Já com referência a Hoffman (2012), a mudança potencia novas oportunidades, assim como novos desafios., à qual deve estar associada um estado mental empreendedor. A tomada de decisões relacionada com a criação de uma nova empresa, é feita num ambiente parco em informação, parco de tempo e limitado em recursos. As garantias de segurança são nulas pelo que corremos determinados riscos. O autor, relembra ainda que, a concorrência esta em constante mutação, tal como o mercado. Os empresários lidam diretamente com incertezas, mudanças e limitações, o que significa que é necessário uma adaptação constante.

	Definição
<b>Ciência</b>	Conjunto de conhecimentos sobre uma área da natureza ou da sociedade
<b>Pesquisa básica</b>	Avanço do conhecimento científico
<b>Tecnologia</b>	Conjunto de conhecimentos utilizados na criação de algo
<b>Desenvolvimento aplicado</b>	Avanço do conhecimento tecnológico a partir da mesma base científica.
<b>Criatividade</b>	Pensamento que gera ideias novas

<b>Invenção</b>	Processo de criação de algo novo
<b>Inovação</b>	Processo de criação e introdução de algo novo na própria organização ou no mercado
<b>Inovação tecnológica</b>	Processo de criação e introdução de novas tecnologias na própria organização ou no mercado
<b>Inovação de processo</b>	Processo de criação e introdução na própria organização de novos processos para desenvolver e comercializar os atuais ou novos produtos ou serviços
<b>Inovação de produto ou serviço</b>	Processo de criação e introdução de novos produtos ou serviços no mercado
<b>Difusão</b>	Processo de comunicação e uso que resulta na adoção da inovação pelos seus utilizadores potenciais
<b>Taxa de difusão</b>	Velocidade relativa com que a inovação é adoptada pelos seus utilizadores potenciais.

Tabela 4 - Definições relacionadas com Inovação. Elaboração Própria. FONTE: Freire (2000) Pg. 24

Segundo Freire (2000), após seleção das oportunidades mais atrativas, é necessário gerar novas ideias, passíveis de serem exploradas, dando assim continuidade ao ciclo de inovação.

“Existem múltiplas metodologias de geração de novas ideias, baseadas em diferentes fontes formais e informais. Naturalmente, todas elas apresentam vantagens e desvantagens, pelo que a sua utilização deve ser enquadrada com as características do projeto de inovação. “ Freire (2000), pg. 106

No tocante ao pensamento estratégico, e segundo Freire (1997), todas as empresas têm como objetivo o alcance do sucesso, a diversos níveis,

nomeadamente: aumento das vendas, resultados acrescidos ou cotações bolsistas mais elevadas.

Assim, o autor revela ser fundamental procurar adotar estratégias que proporcionem aos seus clientes mais valor que a concorrência, de modo a aproveitar todas as potencialidades dos recursos à sua disposição.

Freire, conclui que a reflexão e definição estratégica são processos cujo início ocorre na identificação da relação entre o sucesso empresarial e a estratégia da empresa.

Segundo Quinn (1980), estratégia é um plano que integra os principais objetivos, políticas e sequências de ações num todo coerente.

Segundo Andrews (1980), a estratégia traduz-se num padrão de objetivos e principais políticas para os alcançar, expressos de maneira a definir em que negócio a empresa está ou deverá estar e o tipo de empresa que é ou deverá ser.

Analisando a opinião de Ohmae (1982), estratégia traduz-se essencialmente numa via para alcançar de forma tão eficiente quanto possível, uma vantagem sustentável sobre a competição, enquanto para Porter (1996), estratégia passa pela criação de uma adequação entre as atividades da empresa.

## **6. O SNC e os subsídios não reembolsáveis**

De acordo com o DL 158/2009, que revoga o POC e instituiu o SNC e conjugando o mesmo com a estrutura conceptual do SNC e NCRF 22, os subsídios reembolsáveis são contabilizados de forma distinta, em função da sua tipologia, i.e., subsídio à exploração ou subsídio ao investimento. O

Empreendinov é um subsídio ao investimento, relacionado com a aquisição de ativos.

O Empreendinov, por se tratar de um subsídio que pressupõe a aquisição de ativos, serão contabilizado como rendimento na conta #7883 – Imputação de subsídios ao investimento, há medida em que forem ocorrendo as depreciações e amortizações desses mesmos ativos integrantes do projeto.

O montante a contabilizar na referida conta, será de 60% sobre a amortização desses ativos, visto que este sistema de incentivos apoia a fundo perdido, 60% de todas as despesas elegíveis do projeto.

A descrição sumária e condições associadas a estes dois sistemas de incentivo, surgirão decompostas mais à frente neste pré-projecto.

Assim, pelo que atrás foi mencionado, no âmbito deste trabalho será efetuada uma análise Às principais demonstrações financeiras, mais especificamente o balanço e a demonstração de resultados.

Muito genericamente, de acordo com a Estrutura Conceptual do SNC, o balanço é uma síntese das origens e aplicações dos fundos, colocados à disposição das empresas. É um quadro que contém informação referente a determinada data, acerca dos recursos (ativo) que a empresa utiliza e da forma como estão a ser financiados pelos titulares da empresa (capital próprio) e por terceiros (Passivo).

No que toca à Demonstração de Resultados, a mesma é representada por um quadro, que evidencia os rendimentos e gastos da entidade, assim como do resultado relativo a um determinado período económico.

## 7. O Empreendinov

A 31 de Março de 2008, é publicado no Jornal Oficial da Região Autónoma da Madeira, adiante designado por JORAM, a [Portaria nº 31/2008](#), a qual “cria o “EMPREENDINOV - Sistema de Incentivos ao Empreendedorismo e Inovação da Região Autónoma da Madeira”. O respetivo regulamento é igualmente praticado pela referida Portaria.

“Ao estarem presentes em todas as atividades, os empreendedores podem agir - independentemente da sua idade - - para acelerar a criação, a disseminação e aplicação de ideias inovadoras, potenciadoras da capacidade competitiva das empresas, através da promoção do espírito empresarial, estimulando e apoiando a criação de novas ideias, de novos produtos e de novas empresas.

Com base no Art. 2º da referida Portaria, “O EMPREENDINOV tem por objetivo contribuir para a mudança e crescimento da economia regional, através do estímulo ao surgimento de novos empreendedores e à criação de novas empresas, capazes de contribuir para a diversificação e competitividade do tecido empresarial, com investimentos conducentes à introdução de novos produtos, novos processos tecnológicos, novas técnicas de distribuição, marketing, informação e comunicação, técnicas de inovação, racionalização energética e gestão ambiental, entre outros fatores de competitividade.”

Se analisarmos o Art. 3º, o Empreendinov é destinado a “todos aqueles que, caracterizando-se por um espírito empreendedor e de liderança, sejam possuidores de uma ideia ou projeto de negócio, a realizar por micro e pequenas empresas, (...),cujo início de atividade se tenha verificado nos 120 dias anteriores à data da candidatura”.

Com base na referida Portaria, os Artigos seguintes referenciam as condições de elegibilidade do promotor e do investimento, despesas elegíveis e não elegíveis, entre outros aspetos determinantes de suporte à realização dos investimentos.

No âmbito, a 4 de Novembro de 2009, é publicada a Portaria nº 146/2009, a qual institui o Empreendinov II. Esta nova Portaria, tem o objetivo “de impulsionar o relançamento da economia regional e com vista a disponibilizar um instrumento que proporcione maior flexibilidade no recurso ao Sistema de Incentivos ao Empreendedorismo e Inovação da Região Autónoma da Madeira (EMPREENDINOV), aprovado pela Portaria n.º 31/2008, de 31 de Março, procede-se à introdução de algumas alterações ao referido sistema de incentivos.”

“São alteradas as condições de aplicação do regime do Sistema de Incentivos EMPREENDINOV, nomeadamente no que se refere ao mérito das operações, ao montante das taxas de apoio, às despesas consideradas elegíveis e aos ponderadores dos critérios de seleção das operações. Paralelamente, procede-se ao ajustamento de alguns termos de forma a alinhá-los com a terminologia adotada pela legislação comunitária.”

## **II. METODOLOGIA**



Muito genericamente, essencialmente neste capítulo, apresento o objeto deste projeto assim como a metodologia adotada para o desenvolvimento da investigação, no sentido de decompor o percurso associado à execução do estudo. São igualmente abordadas outras questões associadas ao enquadramento metodológico, conforme decomposto abaixo.

## **1. Natureza do estudo**

O presente estudo, assume uma natureza qualitativa, conforme Bogdan & Bilken (1994). Segundo os autores atrás mencionados, este estudo recorre à observação participante e as entrevistas serão um dos instrumentos de recolha de dados.

Porém, importa mencionar que, apesar da natureza do estudo ser qualitativa, as técnicas de obtenção de dados poderão ser de natureza mista, i.e., qualitativa e quantitativa.

Bogdan & Bilken mencionam que a investigação qualitativa possui cinco características essenciais. Assim, destas cinco características, emergem alguns aspetos, os quais gostaria de destacar:

1. O investigador é o instrumento principal, sendo que a fonte de dados é o ambiente natural. Torna-se então fundamental efetuar visitas aos locais de estudo, no sentido de esta metodologia pressupor uma melhor e maior compreensão das ocorrências. Por norma, os investigadores qualitativos frequentam os locais de estudo, porque efetivamente preocupam-se com o contexto e com a compreensão que a visita ao próprio local proporciona.

2. Os dados recolhidos são em forma de palavras ou imagens, i.e., a investigação qualitativa é descritiva. A abordagem da investigação qualitativa, pressupõe que a realidade seja examinada com a ideia de que nada é trivial e que tudo tem potencial para o estabelecimento de uma compreensão conclusiva do objeto de estudo.
3. O elemento fundamental que emerge dos investigadores qualitativos é o processo, do que simplesmente os resultados. Assim, este tipo de estudo tem como preocupação o modo como as definições são originadas.
4. À análise aos dados é efetuada de forma indutiva, pelo que a recolha de dados não é efetuada com o intuito de validar hipóteses ou pressupostos. Faz parte integrante do planeamento, a perceção de quais as questões fundamentais, no âmbito da investigação.
5. O significado, assume um papel fundamental na abordagem qualitativa.

Pelo que atrás foi mencionado, e no âmbito desta investigação, os dados serão analisados de forma indutiva. Os processos serão o elemento fundamental da investigação, quando comparados com os resultados.

Segundo Yin (1994), um “estudo de caso” assenta nas características do fenómeno em estudo, baseando-se num conjunto de características associadas ao processo de recolha de dados, assim como às estratégias de análise dos mesmos. Fidel (1992) refere que o método de estudo de caso é um método específico de pesquisa de campo. Estudos de campo são investigações de fenómenos à medida que ocorrem, sem qualquer interferência significativa do investigador.

Já Ponte (1994), considera que uma investigação assume carácter particularístico, pelo facto de se debruçar de forma deliberada sobre uma situação específica, que se supõe ser única ou especial, procurando descobrir que há nela, algo de essencial e característico, e desse modo, contribuir para a compreensão global de um certo fenómeno de interesse.

## **2. Objeto de estudo**

Como o próprio título indica, no presente estudo efetuou-se uma análise ao papel da inovação e dos sistemas de incentivo não reembolsáveis, nas microempresas. O Caso do Empreendinov, é alvo de estudo na presente dissertação.

Face à multiplicidade de incentivos existentes na Região, ao abrigo do programa Intervir +, inserido no QREN, vou efetuar um estudo de caso específico, direcionado única e exclusivamente para uma análise técnica ao sistema de incentivo Empreendinov, face à sua natureza 100% não reembolsável, conforme portaria 146/2009.

Assim, os subsídios não reembolsáveis direcionados para a vertente de investimento são o objeto de estudo do presente projeto. Os mesmos são incentivos concedidos às empresas, a fundo perdido, que visam incentivar o investimento e premiar o funcionamento das empresas.

### **2.1 Estudo de caso**

Para Yin (1994) o objetivo do estudo de caso é explorar, descrever ou explicar. Segundo Guba & Lincoln (1994) o objetivo é relatar os factos como sucederam,

descrever situações ou factos, proporcionar conhecimento acerca do fenómeno estudado e comprovar ou contrastar efeitos e relações presentes no caso.

De acordo com Schramm (1971), a principal tendência num estudo de caso é a de que ele tenta esclarecer uma decisão ou uma multiplicidade de decisões, i.e., o motivo pela qual foram tomadas, como foram implementados e quais os resultados.

Com referência a Yin (2001), um estudo de caso representa uma forma de efetuar um estudo e investigação a um tópico empírico. Segundo o mesmo autor, o estudo de caso conduz à observação direta, o que é totalmente diferente de utilizar dados derivados, i.e., resultantes de testes, estatísticas e de respostas a questionários.

Gomez, Flores & Jimenez (1996), mencionam que o principal objetivo de um estudo de caso passa por explorar, explicar e avaliar.

No âmbito deste presente projeto, será estudado o caso do Empreendinov:

### **A) Empreendinov**

Com base no Regulamento do Sistema de Incentivos ao Empreendedorismo e Inovação da Região Autónoma da Madeira II, publicado a 4 de Novembro de 2009, pela Portaria 146/2009 o Empreendinov é um sistema de incentivo que apoia a fundo perdido as ideias inovadoras e diferenciadoras, em termos comparativos com os negócios e empresas já existentes e integrantes no tecido empresarial regional.

Desta forma, todas as ideias consideradas inovadoras e diferenciadoras são apoiadas com uma taxa base de incentivo de 60%, não passível de majorações adicionais.

De acordo com o Art. 3º do Capítulo I do anexo à Portaria 146/2009, o empreendedorismo é classificado como a capacidade de criar / diversificar de novos produtos, novos processos e novas técnicas. São também decompostos os diversos tipos de empreendedorismo/ níveis de inovação enquadráveis no sistema de incentivo.

Assim, por empreendedorismo qualificado entende-se a “criação de empresas, incluindo as atividades no primeiro ano de desenvolvimento, dotadas de recursos qualificados ou em sectores com fortes dinâmicas de crescimento, que promovam o reforço da sua capacidade técnica e tecnológica e a sua modernização e inovação.” (Pg. 2 - Art. 3º do Capítulo I do anexo à Portaria 146/2009).

Com base no mesmo documento, Inovação pressupõe “a produção de novos bens, serviços e processos que induzam a progressão na cadeia de valor, e o reforço da sua orientação para mercados internacionais, introdução de melhorias tecnológicas, criação de unidades de produção e da promoção do empreendedorismo qualificado e do investimento em novas áreas com potencial de crescimento.” (Pg. 2 - Art. 3º do Capítulo I do anexo à Portaria 146/2009).

Importa ainda mencionar que, a Inovação de Marketing, Inovação de processo e Inovação de produto, bem ou serviço são igualmente elegíveis e referidas na Portaria atrás indicada.

Por Inovação de Marketing, entende-se a “Introdução de novos métodos de marketing, envolvendo melhorias significativas no design do produto ou embalagem, preço, distribuição e promoção.” Por Inovação de processo, entende-se a “Adoção de novos ou significativamente melhorados, processos ou métodos de fabrico de bens ou serviços, de logística e de distribuição.”

A Inovação de produto, bem ou serviço, surge ligada à “Introdução no mercado de novos, ou significativamente melhorados, produtos ou serviços, incluindo alterações significativas nas suas especificações técnicas, componentes, materiais, software incorporado, interface com o utilizador ou outras características funcionais.”

Abaixo, apresento as empresas que farão parte da amostra intencional, associada à investigação do caso Empreendinov.

Importa salientar que, nesta investigação, não há preocupação com a generalização, pelo que a seleção das empresas foi aleatória, tendo por base a totalidade das empresas abrangidas pelo referido sistema de incentivo. Esta questão, relacionada com a amostra, será abordada no ponto seguinte.

Dado que este estudo não tem a preocupação da generalização, a amostra de empresas selecionada foi aleatória, com base em critérios racionais. Esta racionalidade, prende-se com o facto de ter existido a preocupação de englobar diversos sectores de atividade (e.g., turismo, comércio e serviços) assim como uma outra preocupação adicional de englobar empresas com o limite máximo de incentivo a conceder, e outras com incentivos que ficam a tanger o limite mínimo permitido

Serão analisadas 4 empresas, sendo elas:

- ✓ Joanna A. Quintal- Medicina dentária, Unipessoal Lda;
- ✓ Moura & Berenguer, Lda
- ✓ City Bubbles – Animação turística, Unipessoal Lda
- ✓ Ostenta Pérola Alojamento Local, Lda

No âmbito da amostragem, e de acordo com Quivy e Campenhoudt (2005), o investigador terá três opções:

- a) Recolher os dados e analisar a totalidade da população coberta por esses dados;
- b) Limitar a amostra, de modo a que a mesma seja representativa da população;
- c) Efectuar apenas um estudo sobre as componentes mais típicas ainda que não estritamente representativas da população.

Fruto da impossibilidade de estudar todas as empresas enquadradas no âmbito do caso de estudo, e como referido atrás, irei estudar uma amostra de empresas, que acabarão por não representar o universo, tendo também em consideração que este estudo não tem a preocupação da generalização.

### **3. Objetivo e questão orientadora de estudo**

Na elaboração de toda e qualquer investigação, e segundo Quivy e Campenhoudt (2005) é fundamental definir o fio condutor do trabalho, de forma clara e inequívoca, de modo a não violar o princípio da coerência.

O objetivo orientador visa claramente analisar o impacto do empreendedorismo, da inovação e do Empreendinov na decisão de investimento, por parte do empreendedor. Paralelamente, será de extrema relevância, analisar até que ponto, sem a existência destes mecanismos de auxílio estatal, as entidades beneficiárias teriam a motivação e incentivo à realização do investimento.

Assim, a questão orientadora será: “Qual o papel da inovação e dos sistemas de incentivo nas microempresas da Região Autónoma da Madeira?”

Recorrendo a Quivy e Campenhoudt (2005), é conveniente formular uma questão orientadora que seja precisa, e acima de tudo clara. Paralelamente, além da precisão e clareza, a questão orientadora deverá ser exequível, i.e., realista e oportuna no âmbito da investigação.

A pertinência, é outra das qualidades que deverá estar associada à questão orientadora da investigação.

#### **4. Sujeitos de estudo**

A definição dos sujeitos de estudo, a associar à presente dissertação, foram definidos com elevada prudência e com extremo rigor técnico.

Antes de mais, importa referir que, de acordo com Quivy e Campenhoudt (2005), é relevante entrevistar docentes, investigadores especializados na matéria e peritos no domínio da investigação, associado à questão da investigação. As testemunhas privilegiadas, são também outra categoria de interlocutores recomendados.

Já segundo Yin (2001), ao efetuar um estudo de caso, é fundamental verificar quais os lugares e pessoas que proporcionarão e maximizarão a riqueza de dados e informação.

Assim, será totalmente relevante efetuar uma entrevista aos gestores do Programa Operacional, no qual estão inseridos os incentivos selecionados a abordar na dissertação.

A entidade gestora do incentivo, IDE-IPRAM (Instituto de Desenvolvimento Empresarial da Região Autónoma da Madeira), será um dos principais sujeitos



de estudo, sendo esta entidade representada pelo Dr. Jorge Faria, o qual desempenha funções de Presidente do referido Instituto.

Paralelamente, e fruto da relação existente entre o IDE-IPRAM e o CEIM (Centro de Empresas e Inovação da Madeira), será importante entrevistar a Dra. Patrícia Dantas Caires, a qual desempenha funções de CEO neste organismo. Importa salientar que, o CEIM, é a entidade regional que emite os pareceres sobre o grau de inovação dos projetos, e de enquadramento de ideias no Empreendinov.

No que toca aos beneficiários dos sistemas de incentivos, delineei como estratégia entrevistar 3 promotores dos projetos / sócios das empresas que constituem parte integrante do presente estudo. A seleção dos sujeitos das empresas a entrevistar, será efetuada aleatoriamente, tendo em atenção em englobar projetos que possuam características díspares, nomeadamente no que toca ao nível do investimento e sector de atividade em que operam.

## **5. Metodologia das entrevistas e análise de conteúdo**

De acordo com Quivy e Campenhoudt (2005), importa mencionar que as entrevistas são um método de recolha de informações, pelo que o espírito teórico do investigador deve permanecer continuamente ativo, de modo a que as intervenções tragam elementos conclusivos para a investigação.

Segundo Yin (2001), uma das maiores fontes de informação para o desenvolvimento de investigação, são efetivamente as entrevistas. O autor, considera ainda que ao realizar uma visita ao local, há a possibilidade de efetuar observações diretas, fator este que poderá ser bastante conclusivo.

Posteriormente ao procedimento associado às entrevistas, de acordo com o mesmo autor, é importante efetuar uma análise de conteúdo, no sentido em

que possibilita o tratamento de informações e testemunhos que apresentam um certo grau de profundidade e de complexidade.

Com referência a Quivy e Campenhoudt (2005), o objetivo que emerge do processo de investigação, é o de obter resposta à pergunta de partida. Posteriormente à recolha da informação, é fundamental proceder à análise e interpretação da mesma. O autor considera que a realidade é mais rica e matizada do que aquilo que pensamos, pelo que uma observação séria, materializa-se em novos factos, que de alguma forma serão enriquecedores para a investigação.

Assim, o processo de análise de conteúdo terá também uma vertente de interpretação destes fatores inesperados, de modo a que as conclusões possam ser o mais completas e realistas possível.

## **6. Instrumentos de recolha de dados**

Muito genericamente, e segundo Quivy e Campenhoudt (2005), a seleção de documentos e de leituras terá de ser um processo a realizar com extrema prudência. Desta forma, torna-se de importância vital efetuar alguma pesquisa tendo como base a questão orientadora, que, como referi atrás, será o fio condutor da investigação.

Para a elaboração desta dissertação, selecionei alguns documentos, nos quais não fossem apenas apresentados dados, de modo a possuir elementos que me permitam efetuar uma análise técnica de informação e documental, e conjugação dessa informação entre diversos autores.

Recorrendo a Bardin (1988), a análise documental é uma operação que visa representar o conteúdo de um documento, sob uma forma diferente da que é apresentada no documento original, permitindo uma representação diferente da

informação, permitindo uma maximização da informação, em termos quantitativos e pertinência, em termos qualitativos.

Paralelamente à pesquisa de autores e bibliografia, é indispensável efetuar pesquisas em diplomas legais, e nas portarias que regulam e instituem os sistemas de incentivos no âmbito do Programa Operacional Intervir +.

Paralelamente, as entrevistas a realizar às instituições que enumerei atrás, e às empresas selecionadas no âmbito do presente estudo, desempenharão um papel fundamental, elemento este que será o expoente máximo, em termos de informação a obter. Segundo Bogdan e Biklen (1994), a visita aos locais onde os promotores dos projetos desempenham as suas atividades é uma forma de estar dentro do mundo do sujeito, não como se se tratasse de uma paragem ao passar, mas como quem faz uma visita.

Uma vez que efetuarei um enquadramento à inovação patente aos projetos de investimento analisados, será também necessário efetuar a consulta dos planos de negócio, assim como dos formulários de candidatura das empresas beneficiárias dos incentivos associados e delineados como objeto de estudo pelo presente projeto.

Assim, muito sucintamente, os instrumentos de recolha de dados serão:

- Entrevistas;
- Artigos científicos;
- Memórias descritivas de suporte aos projetos;
- Análise de gráficos e quadros, para posterior elaboração própria;
- Diplomas legais, i.e., portarias e publicações no JORAM / Diário da República.

### **III. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DE DADOS**

## **1. Análise e discussão dos resultados**

No presente capítulo, exponho o resultado e as interpretações que resultam da análise que efetuei.

Para tal, no primeiro tópico, pretende-se efetuar uma caracterização aos dois organismos públicos e às quatro empresas passíveis de estudo, seguindo com um subcapítulo mais direcionado para as entrevistas realizadas.

Após a referida caracterização atrás indicada, começou-se por efetuar uma pequena análise ao fator “Formação” dos sujeitos passíveis de estudo, no sentido de se perceber qual a formação / frequência de cursos que os entrevistados possuem, assim como detetar qual a motivação de terem efetivamente optado por essa via. De seguida, efetuou-se uma análise e comparação com a área de formação à área do projeto / profissional.

Com um segundo bloco em que a análise recai sobre a economia regional, efetuou-se pormenorizadamente uma análise às diversas opiniões acerca das fragilidades da economia, assim como das limitações associadas às empresas que operam na região.

Após as duas primeiras análises, as quais estão relacionadas com o tema, embora de uma forma menos direta, entramos no bloco associado ao Empreendinov. No mesmo, procura-se perceber como é que os sujeitos de estudo classificam o sistema de incentivos, assim como detetar um conjunto de questões relacionadas com o mesmo, desde fatores diretamente e indiretamente relacionados com o mesmo. Naturalmente que, das questões efetuadas, fluiu uma panóplia de opiniões, assim como questões relevantes para a análise, mesmo que não questionadas diretamente.

## **2. Caraterização dos organismos e empresas de estudo**

### **A. CEIM – CENTRO DE EMPRESAS E INOVAÇÃO DA MADEIRA**

De acordo com o portal oficial deste organismo, “O CEIM tem como objetivo apoiar a implementação de projetos empresariais na Região Autónoma da Madeira, servindo como mecanismo de estímulo ao empreendedorismo, à inovação e à proteção do conhecimento.”

“Criado em 1997 e atualmente sob a tutela da Vice-Presidência do Governo Regional, é a entidade responsável na Madeira pela aplicação do "Programa de Centros Europeus de Empresas e Inovação - Business Innovation Centres". O CEIM atua assim como parceiro estratégico, auxiliando na criação de condições favoráveis que permitam impulsionar o surgimento de micro e de pequenas empresas.”

### **B. IDE-RAM**

O IDE-RAM assume-se como o organismo coordenador dos apoios económico-financeiros aos sectores terciários e secundários da economia regional, com o apoio de outros organismos, para efeitos de consulta especializada.

De acordo com o site oficial deste organismo, o objetivo do IDE-RAM passa por potenciar de forma efetiva o crescimento sustentado da nossa economia. “Privilegiamos, entre outras, as seguintes áreas de atuação: Empreendedorismo, Inovação Empresarial, Desenvolvimento Tecnológico, Sociedade do Conhecimento, Tecnologias de Informação e Comunicação,

Qualidade, Ambiente e Energia, Internacionalização, Captação de Investimento Estruturante, Criação de um ambiente de inovação financeira e Compensação dos Sobrecustos (RUP's).”

### **C. Projeto de medicina dentária candidato ao Empreendinov II**

**Empresa:** JOANNA A. QUINTAL – MEDICINA DENTÁRIA, UNIPessoal LDA

**NIF:** 509791735

**Constituição:** 25 de Março de 2014

**Sector:** Saúde

**Objeto:** Atividades de clínicas dentárias, atividades de estomatologia e realização de tratamentos de medicina dentária, odontologia e saúde oral. Atividades de prevenção, diagnóstico e tratamento das anomalias e doenças dos dentes, boca, maxilares e estruturas anexas.

**Despesas elegíveis no projeto:** 189.241,96 €

**Incentivo:** 113.545,18 €

**Projeto Feder:** MADFDR-01-0112-FEDER-000075

#### **Breve descrição ao projeto e componente inovadora:**

Trata-se de uma Micro empresa, constituída com o objetivo de contribuir para a diversificação e competitividade na área da medicina dentária, vocacionada para uma especialidade com pouca divulgação, e inexistente na Região Autónoma da Madeira, que procura disponibilizar prestações de serviços qualificados e inovadores na área da Periodontologia, fazendo recurso a instrumentos e equipamentos atuais e inovadores na área da saúde oral.

O projeto de investimento da empresa JOANNA A. QUINTAL LDA, visou a implementação, na RAM, de uma clínica dentária na área da periodontologia (atualmente inexistente na Madeira) com recurso a instrumentos e equipamentos atuais e inovadores na área da saúde oral.

O futuro consiste na compartimentação da área de medicina dentária em especialidades, como aconteceu com a medicina, como tal, sendo os problemas periodontais (periodontite) a segunda causa de perda dentária da população adulta, é importante a existência de uma clínica direcionada para esta especialidade. Assim sendo, os utentes da RAM poderão usufruir da prevenção, tratamento e controlo das doenças periodontais, sem necessidade de deslocação para fora da Região, evitando absentismo nas empresas, incómodos, custos extras e poderão ter a seu dispor uma especialidade integrante da reabilitação oral.

O projeto, além dos serviços tipicamente prestados por um médico dentista, pretende proporcionar à Região Autónoma da Madeira um serviço especializado em periodontologia, com recurso a equipamento e software inovadores a nível de diagnóstico como é o caso da sonda Florida. Este equipamento, fornece um esquema da boca do paciente em questão com as respetivas medidas das sondagens periodontais efetuadas, proporcionando uma motivação adicional para a prática de uma correta higienização e uma explicação precisa e perceptível do tratamento.

A inovação dos serviços propostos passa essencialmente por aportar uma proposta de valor aos utentes de cuidados de saúde dentária, atualmente inexistente na RAM, tendo em conta que a promotora do projeto é a primeira profissional com conhecimentos práticos e científicos na área na RAM (mestrado em periodontologia). Estes serviços serão suportados por tecnologia moderna e inovadora ao nível de equipamentos e software.

A motivação subjacente à criação desta clínica dentária prende-se com a vontade e determinação em exercer uma prática inovadora e inexistente na RAM permitindo à população cuidados de saúde dentária neste domínio.



#### **D. Projeto de âmbito jornalístico candidato ao Empreendinov II**

**Empresa:** MOURA & BERENGUER LDA

**NIF:** 510783236

**Constituição:** 13 de Agosto de 2013

**Sector:** Turismo

**Objeto:** Elaboração, edição e gestão de conteúdos de revistas e de publicações periódicas e / ou pontuais. Atividades de jornalismo, publicidade e marketing. organização e promoção de eventos.

**Despesas elegíveis no projeto:** 98.940,72 €

**Incentivo:** 59.364,43 €

**Projeto FEDER:** MADFDR-01-0112-FEDER-000145

##### **Breve descrição ao projeto e componente inovadora:**

A GOLFEPRESS é uma empresa que visa a produção, publicação e gestão de conteúdos de uma revista, totalmente inovadora e diferenciadora no mercado da Região Autónoma da Madeira.

A aposta vai para a produção e publicação de uma revista mensal sofisticada 'lifestyle', bilingue, direcionada para o golfe, em suporte tradicional (papel), com presença na Internet e uma aposta no segmento dos Smartphones através de aplicações específicas para os sistemas operativos Apple e Android. Esta publicação terá essencialmente conteúdos regionais, através da promoção e divulgação dos eventos de golfe, e das várias atividades relacionadas com esta modalidade que decorrem nos três campos de golfe da RAM.

Naturalmente, associado a esta publicação, será efetuada uma cobertura e divulgação dos torneios a realizar na Região.

Enquanto revista direccionada para o público regional nacional e internacional, a GOLFEPRESS aposta também na divulgação de eventos realizados associados aos diversos torneios de golfe existentes na RAM, campos disponíveis na ilha (englobando Porto Santo) entre outros. A aposta passa igualmente por focar sectores estratégicos regionais, como são os casos do Vinho Madeira, gastronomia, turismo, entre outros.

Esta revista será disponibilizada em todo o mercado regional, com especial ênfase nas maiores cadeiras hoteleiras nacionais de turismo. Paralelamente, e no sentido de dar a conhecer externamente, o mercado do golfe, a mesma será também distribuída no mercado nacional e internacional, estando já em vista uma parceria com o Diário Económico. Será de importância vital, numa fase posterior, disponibilizar os conteúdos das edições numa plataforma na Internet e através de aplicações disponíveis em smartphones, Apple e Android.

No que à distribuição diz respeito, a mesma ocorrerá em pontos de venda em tabacarias no centro do Funchal. Será igualmente distribuída em Unidades Hoteleiras da RAM, da Região Autónoma dos Açores (adiante designada por RAA) e outras consideradas estratégicas em Portugal Continental e no estrangeiro;

De notar que a RAM é um local de eleição para os amantes do golfe. Além das características associadas ao clima, i.e., subtropicais, os excelentes campos de golfe que a Região possui constituiu claramente um élan para o aumento das visitas turísticas de golfistas. Assim, os promotores consideram que é de extrema pertinência disponibilizar aos amantes do golfe, uma revista totalmente inovadora, bilingue, direccionada para este público alvo que é amante do golfe, contribuindo desta forma para a promoção deste segmento turístico que é fundamental para a Região Autónoma da Madeira.

A tradição da prática de golfe, na ilha da Madeira, remonta a 1937. O Madeira Islands Open constitui o mais importante torneio de golfe que, anualmente, se realiza na Madeira e está integrado na PGA Europeia. Assim, esta revista de interesse turístico e económico, terá como público alvo os praticantes de golfe, profissionais e amadores, residentes e não residentes, das mais variadas faixas etárias.

Em suma, destina-se a todos os simpatizantes da modalidade, e tem como intuito potenciar o interesse na Região Autónoma da Madeira, em mercados externos.

Os promotores considerarem que os turistas de golfe, são turistas que, em termos económicos, são aqueles que maiores propensões ao consumo possuem. O contributo dos mesmos em termos financeiros para RAM é de importância vital, face aos "preços de reserva" i.e., disponibilidades elevadas que possuem.

Em suma, esta revista, por ser divulgada em mercados externos, poderá potenciar o interesse na região, a um público-alvo que possui características atraentes, no que toca a questões económico-financeiras para a Região.

A pro-atividade dos promotores, é efetivamente o elemento fundamental que emerge da decisão associada à abertura da empresa.

O gosto pela atividade jornalística, e a satisfação por abraçar um projeto diferenciador e inovador, são alguns dos fatores que estão na base da criação deste negócio. Segundo a promotora, “Tal como qualquer ser humano, o desejo de trabalhar naquilo que motiva, é fundamental para a concretização e maximização da satisfação. Uma conjugação entre duas das atividades que mais o fascina, i.e., jornalismo e golfe, são os elementos que merecem destaque e que se associam à criação e motivação para a criação desta empresa.”

## **E. Projeto de âmbito turístico candidato ao EMPREENDINOV II**

**Empresa:** CITY BUBBLES - ANIMAÇÃO TURÍSTICA, UNIPESSOAL LDA

**NIF:** 510124852

**Constituição:** 4 de Janeiro de 2012

**Sector:** Turismo

**Objeto:** Aluguer de veículos automóveis sem condutor. Compra e venda de veículos.

**Despesas elegíveis no projeto:** 152.112,95 €

**Incentivo:** 91.267,77 €

**Projeto FEDER:** MADFDR-05-0121-FEDER-000086

A ilha da Madeira tem vindo a sofrer um aumento de interesse turístico, nomeadamente através do turismo de cruzeiro. Adicionalmente, o período de estada na ilha pelos turistas que se acomodam em hotéis e casas de aluguer tem vindo a diminuir. Com esta redução do tempo de permanência na RAM, os turistas procuram conhecer os principais pontos turísticos negligenciando grande parte da riqueza e oferta turística.

Tendo em conta a mudança de paradigma na indústria turística, e tendo como mote o surgimento de um nicho de mercado cada vez mais preponderante, a City Bubbles Lda pretende posicionar-se como uma empresa inovadora cujo principal objetivo é proporcionar uma visão única da cidade do Funchal, através de roteiros turísticos interativos e personalizados. A empresa pretende permitir a descoberta da verdadeira alma da cidade, os seus monumentos e pontos de

interesse histórico, as suas ruas mais pitorescas e características, a sua gastronomia e espaços de lazer, de uma forma muito autónoma e personalizada aliada ao conhecimento de um “guia” local.

Através de veículos totalmente elétricos (100% ecológicos), de reduzidas dimensões (ideal para uma cidade como o Funchal) e fácil condução - os Bubbles - os visitantes poderão conhecer a cidade ao seu ritmo, gerindo os seus próprios circuitos e horários, desfrutando de tudo o que o Funchal tem para oferecer. Cada percurso será sempre efetuado na companhia de um "guia" que será alimentado por um software e tecnologia interativa de vanguarda.

Este projeto tem subjacente um serviço de aluguer de veículos elétricos (100% ecológicos) que através de um software e tecnologia inovadora permitirão "guiar", de forma interativa, os turistas através de diversos percursos ao longo da cidade do Funchal. Atualmente não existe qualquer modelo de oferta turística relacionado com o propósito deste projeto. Assim sendo, a concorrência a este tipo de serviços é inexistente.

Os roteiros turísticos incluirão mapas pormenorizados das ruas da cidade do Funchal, com indicações de como chegar de um ponto a outro, mas também roteiros culturais pré-definidos especializados e organizados em temas tão distintos como a gastronomia local, locais de interesse histórico, espaços de lazer noturnos, etc, tudo através de um processo dinâmico e interativo.

A motivação subjacente à criação deste projeto está relacionada:

- i) com a falta de oferta turística neste âmbito;
- ii) com o surgimento de um nicho de mercado (estadas mais curtas) cada vez mais preponderante.

Apesar da existência de players de mercado (ao nível do transporte turístico), o serviço objeto deste projeto é totalmente inovador, no sentido em que

possibilita aos clientes / turistas a possibilidade de, através de veículos totalmente elétricos, de reduzidas dimensões e fácil condução - os Bubbles - conhecerem a cidade, com a possibilidade de efetuarem a sua própria gestão dos circuitos, com a oportunidade de desfrutar de tudo aquilo que o Funchal possui para oferecer. Assim sendo, este projeto assume uma importância significativa no plano local, regional e sectorial pois aporta dinamismo e inovação à oferta turística na Madeira. Este modelo de oferta turística complementa outras atividades, projetos ou empreendimentos, turísticos ou não, da região, constituindo um relevante apoio ao turismo ou um motivo especial de atracção turística.

#### **F. Projeto de âmbito turístico candidato ao EMPREENDINOV II**

**Empresa:** OSTENTA PÉROLA ALOJAMENTO LOCAL UNIPessoal LDA

**NIF:** 510472915

**Constituição:** 30 de Julho de 2013

**Sector:** Turismo

**Objeto:** Alojamento Local, Animação, Restauração, Exploração de Bares, Snack-Bares e Esplanadas.

**Despesas elegíveis no projeto:** 249.982,89 €

**Incentivo:** 149.989,73 €

**Projeto FEDER:** MADFDR-05-0121-FEDER-000150

A empresa Ostenta Pérola, explora a atividade do primeiro Hostel da RAM.

Segundo o promotor, o conceito de Hostel surgiu de uma filosofia de viagem totalmente diferenciadora, que conjuga a descoberta de culturas e pessoas com a partilha de ideias e com o turismo económico, acessível a todas as idades.

Em Maio de 2014, o promotor abriu um Hostel, o qual será único na Região Autónoma da Madeira. Os serviços de um hostel, são muito simples; basicamente, o serviço é composto pelo alojamento a um preço mais baixo, com qualidade, estando subjacente a partilha do quarto com outras pessoas, havendo a alocação de armários para guardar as bagagens.

Um dos fatores diferenciadores (entre muitos), é claramente o preço a cobrar ao cliente. Importa mencionar que um Hostel é mais do que um mero alojamento ou hotel; pressupõe uma atmosfera e um ambiente único, viável para toda e qualquer idade, onde se agrega uma multiplicidade de culturas, pessoas, provenientes de todo o mundo.

Assim, esta é uma ideia inovadora no contexto regional, que permite aos turistas uma forma diferente de alojamento, a um preço mais baixo e com diversas características, permitindo aos mesmos uma viagem prolongada, havendo a oportunidade de conhecerem outros viajantes e hóspedes ao longo da viagem.

A inovação associada ao presente projeto, surge relacionada com o conceito de HOSTEL, a qual é totalmente diferenciadora e inovadora, em termos comparativos com a oferta existente na Região Autónoma da Madeira.

Fruto do cenário económico global, em que o poder de compra dos consumidores tem vindo a diminuir, a procura de alojamento de baixo custo, associado ao conceito de partilha de quartos é cada vez mais elevado.

Paralelamente ao fator atrás mencionado, é cada vez superior o número de pessoas (de todas as idades) que pesquisam formas baratas de alojamento, com este conceito de partilha associado, partilha esta de ideias, conhecimentos e até da própria cultura.

Esta ideia é totalmente inovadora, porque visa a implementação de um serviço diferenciador, quando comparado com aquilo que os players de mercado no sector do alojamento oferecem.

A implementação de um Hostel é original, pelo facto de ao mesmo, estar associado um ambiente informal, direccionado para público de todas as idades.

Na base do serviço, estará uma partilha de dormitórios, no qual a unidade de venda é a cama, e não os quartos. No mesmo quarto poderão pernoitar hóspedes com reservas distintas, proporcionando uma maximização ao nível da ocupação de camas, tornando-se viável um dos diversos pressupostos associados ao conceito: minimização do preço final a cobrar ao cliente.

Esta pequena unidade turística apresenta vantagens ao nível do preço e do custo do serviço, porém, subjacente a este conceito, encontra-se um serviço diferenciador, com elevada procura, que constituirá um élan, no que toca à promoção da Região no exterior e à opção por ficar alojado no Hostel.

Este projeto cobre uma necessidade evidente do mercado, reduzindo o custo real para o cliente, prestando um serviço com qualidade, no pressuposto de obter a satisfação máxima e regresso dos clientes.

A motivação subjacente à implementação deste projeto está diretamente relacionada com o défice de oferta turística neste âmbito, com associação direta a este conceito diferenciador e original, que é inovador no plano regional. O promotor possui larga experiência na gestão de empresas. Possui ainda uma grande capacidade de análise de oportunidades de negócio, com elevada sensibilidade para a atividade turística, dado que gere diversos espaços turísticos e de restauração.

Apesar da existência de players de mercado ao nível do alojamento turístico, o serviço subjacente a esta ideia de negócio é totalmente inovador e diferenciador, no sentido em que irá atrair mais turistas à Região,



proporcionando aos mesmos um novo modelo de alojamento, baseada na coletividade e partilha de quartos a um preço mais baixo.

Destaco ainda que o, no decorrer da entrevista com o promotor, foi nítido o elevado nível de ambição, determinação e pró-atividade, os quais foram fundamentais na tomada de decisão em avançar com o projeto.

A adicionar aos fatores atrás identificados, importa referir que o promotor do projeto, possui já experiência na gestão de empresas.

### **3. Formação académica e percursos profissionais**

No sentido de analisar o contributo da formação dos diversos entrevistados para abraçar novos projetos, começou-se por conhecer o nível académico dos mesmos, assim como a procura por formações adicionais.

Assim, o entrevistado A afirmou: “Licenciei-me em economia pela universidade Nova de Lisboa.”

No tocante ao Entrevistado B indicou o seguinte: “Tenho uma licenciatura em Economia pela Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.”

Os restantes entrevistados, apesar de possuírem igualmente licenciatura, a mesma é noutra área que não Economia, tal como podemos constatar pelo Entrevistado C: “De 2002 a 2008 licenciei-me em Medicina dentária pela Universidade do Porto.”.

No que diz respeito ao Entrevistado D, o mesmo indicou: “Sou licenciada em relações internacionais pelo Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas.”. À semelhança dos três anteriores, o entrevistado E também possui formação o

nível de licenciatura, numa área totalmente diferente: “Sou licenciado em Biologia pela Universidade da Madeira.”

Apenas os Entrevistados A, B e C estão inscritos em Ordens Profissionais (A pertence à Ordem dos Economistas, B à Ordem dos Técnicos Oficiais de Contas e C à Ordem dos Médicos Dentistas).

Em termos de formação, procurou-se apurar qual a postura relativa à procura de formações adicionais à licenciatura base.

O Entrevistado A, possui, além da formação base em Economia, formação adicional ao nível da gestão e empreendedorismo. Frequentou diversos cursos nas duas áreas, em diversas universidades de âmbito internacional. Trata-se, aparentemente, de uma procura ativa por formação adicional.

Em relação ao Entrevistado C, o mesmo realizou formações adicionais à licenciatura e ao mestrado, e sempre que tem disponibilidade participa em cursos e congressos.

À semelhança do Entrevistado A, o D possui formação ao nível de pós-graduação, numa área complementar à formação associada à licenciatura.

No tocante ao Entrevistado E, o mesmo possui um curso técnico de seguros, o qual é efetivamente numa área diferente da licenciatura.

O Entrevistado C, além das formações que participou, complementou a sua formação superior com um mestrado em Periodontologia, diretamente associada à área de formação da licenciatura.

Com base em Angeloni (2003), o fator conhecimento é um fator presente nos processos de decisão.

O Entrevistado A exerce a profissão de Presidente no Conselho Executivo do CEIM, uma empresa em que o Governo Regional é o acionista maioritário. À semelhança do Entrevistado A, o B exerce função de presidente do Conselho Diretivo do IDE-RAM. Apesar de, no passado, ter ocupado um cargo público,

grande parte do seu percurso profissional ocorreu na área dos sistemas de incentivo e de apoio às empresas. Em termos comparativos com o Entrevistado A, é nítido que o possui uma maior experiência nesta área.

Em relação ao entrevistado C, a mesma referencia a experiência obtido nos consultórios médicos por onde estagiou. O mesmo, reconheceu que as experiências profissionais anteriores foram bastante relevantes para a tomada de decisão relaciona com a criação do seu próprio espaço.

Em relação ao Entrevistado D, é visível que apresenta alguma experiência em jornalismo, não só na área de Economia como também em áreas conexas, tais como política, cultural, societária, entre outras. Colaborou em diversas redações, nomeadamente Diário de Notícias, Expresso e Controlmedia.

No tocante ao Entrevistado E, o mesmo possui uma grande componente curricular associada à gestão própria das suas empresas. Efetua a gestão das diversas empresas, as quais são de âmbito distinto, nomeadamente restauração, animação, turísticas e uma livraria.

Destaque para o facto de, uma das empresas que criou, ter sido vendida pouco tempo depois. Possui também experiência ao nível de seguros, tendo em conta que exerceu funções numa corretora. Antes disso e conforme é visível pelas suas palavras, já havia passado por um escritório de advocacia.

Com base no Entrevistado A, o organismo representado desempenha um papel fulcral na região, no que concerne ao apoio às empresas. É uma entidade que está direccionada para o empreendedorismo e para a inovação nas empresas. É também a entidade responsável pela emissão dos pareceres de enquadramento ou não de ideias no sistema de incentivo Empreendinov.

Lencastre (2003) considera que a criação de interfaces de ligação das unidades e centros de investigação ao tecido empresarial, assume um papel

determinante na definição das políticas e estratégias valorizadoras da componente conhecimento e da sua absorção por parte das empresas.

Já no que toca ao Entrevistado B, o mesmo representa um organismo de cariz público, que é a entidade gestora dos sistemas de incentivo na RAM. Por esse instituto, e para efeitos de aprovação, passam todos os projetos candidatos aos sistemas de incentivos que compõe o Programa Intervir + do QREN.

No tocante ao Entrevistado C, a mesma efetuou poucas referências à sua empresa, pelo facto de se tratar de uma start-up, constituído há escassos anos.

Em relação ao Entrevistado D, importa destacar que, conforme mencionado anteriormente, a quase totalidade do seu percurso profissional foi efetuado junto de empresas cujo core business é o jornalismo. Daí, constituir uma start-up, direcionada para o jornalismo, conjugando-o com um dos principais hobbies do seu cônjuge: o golfe.

O Entrevistado E, salientou que já efetuou duas candidatura ao Empreendinov, tendo as duas sido bem sucedidas. Denunciou enorme satisfação com o projeto que possui atualmente em curso, mais especificamente o de dotar a Região Autónoma da Madeira de um Hostel, conceito este inexistente na Região.

#### **4. A economia regional e os sistemas de incentivo**

##### **4.1 As fragilidades da economia regional**

De acordo com o portal oficial do IDERAM, a “Região Autónoma da Madeira assumiu o desígnio estratégico de, no horizonte 2013, manter um ritmo elevado

e sustentado do crescimento da economia e do emprego, assegurando a proteção do ambiente, a coesão social e o desenvolvimento territorial.”

Com base na Portaria 12/2010 de 18 de Março (Pg. 1), à data, as empresas atravessavam um período difícil, “com uma conjuntura económica e financeira adversa”, estando “sob uma pressão real”.

As questões em análise, associadas a este bloco, são de cariz económico, pelo que, os Entrevistados C, D e E, com formação fora da ciência económica e empresarial, responderam com base numa perspetiva menos técnica.

O Entrevistado A, ao analisar as limitações da economia regional, faz referência à dimensão reduzida do mercado, assim como às debilidades associadas ao fator conhecimento e o impacto que esse conhecimento gera ao nível da inovação. Segundo o mesmo: “É possível inovar. Para criar empresas, é preciso ter capital, perfil e ideia. A componente inovação pressupõe competências e esse é efetivamente um défice. Apesar dos jovens licenciados terem aumentado, continua a existir um défice ao nível de competência.”

Assim, importa referenciar o mencionado por Freire (1997), o qual indica que, ao conceito de inovação e empreendedorismo, surge associado o processo de criar e introduzir algo de novo numa empresa, ou no mercado. Não se trata de um ato único ou pontual, pelo que constitui um processo global que se estende ao longo do tempo. Importa salientar que, enquanto a invenção é independente do uso, a inovação pressupõe a existência de invenção num plano interno e externo à empresa.

O Entrevistado A, centra a sua resposta, na componente deficitária dos projetos, associando-a às características dos empresários.

Com base na opinião de Martinho (2013), o mesmo acredita existir potencial de crescimento nas empresas e confirma a necessidade de incentivar. Discorda claramente do indicado pelo Entrevistado A, na medida em que, considera que

existem pessoas capazes e com formação adequada para assumir a liderança de empresas, com capacidades de organização e concretização de ideias de negócio de valor acrescentado para a economia.

Há também uma divergência entre o Entrevistado A e Brito (2012), dado que segundo o mesmo, quanto mais formados estão os jovens, mais preparados estão para abraçarem novas experiências, competindo num mundo global.

No que diz respeito à opinião do Entrevistado B, este foca a evolução macroeconómica, não obstante a fase menos positiva que a região apresenta. O mesmo, referencia ainda o facto do crescimento económico estar relacionado com o investimento público, e que, neste momento, as fontes de financiamento para o mesmo são reduzidas. O mesmo, referencia o facto da Região Autónoma da Madeira ser uma Região Ultraperiférica, estando vulnerável a riscos, nomeadamente os riscos de aluviões e incêndios.

Questionado sobre este fator, o Entrevistado B referiu ainda que: “Os principais indicadores de evolução da economia regional são reveladores de uma economia bastante afetada pela crise das economias ocidentais, pós-2008, sendo de destacar a quebra na tendência de crescimento do Produto Regional que se verificava pelo menos desde 1996. O ponto de viragem ocorre em 2009, com uma clara inversão das linhas de tendência (períodos 1996-2007 e 2008-2011), alteração também muito clara quando se efetua a comparação das taxas de crescimento do PIB da RAM com o PIB nacional e de outras Regiões nacionais.”

De acordo com Lencastre (2003), a União Europeia inclui no seu território sete regiões que são consideradas como ultraperiféricas, o que se traduz na criação de condições necessárias ao estabelecimento, por parte da União Europeia, ao estabelecimento de uma estratégia de desenvolvimento que seja sustentável em função da revitalização das atividades económicas tradicionais. Às RUP, estão associados alguns constrangimentos, nomeadamente insularidade, pequena dimensão, condições naturais de carácter local e de zona, descontinuidade territorial, localização distante dos centros de decisão política,

económica e dos serviços e equipamentos de excelência. Ainda com base no autor atrás identificado, os fatores mencionados condicionam o desenvolvimento e geram custos e dificuldades acrescidas à própria coesão económica e social.

No tocante ao Entrevistado C, o mesmo indica que, uma das formas de combater as fragilidades da Região, passa por tornar o investimento mais apetecível, potenciando dessa forma a criação de novos postos de trabalho.

O Entrevistado D, à semelhança do Entrevistado A, referencia a dimensão reduzida do mercado regional, e afirmou existirem alguns sectores demasiado saturados pelo excesso de empresas que operam.

No que toca ao Entrevistado E, o mesmo apresenta uma ligeira concordância com o Entrevistado D, tendo focado as cargas fiscais elevadas como fator fragilizador da economia regional.

Citando o Entrevistado E: “Sou gerente de uma empresa na área da restauração; comprar à taxa mínima e vender à taxa normal, dá cabo da tesouraria das empresas que operam neste sector.”

#### **4.2 Limitações do tecido empresarial da região**

No tocante às limitações do tecido empresarial, e relativamente ao Entrevistado A, o mesmo reforçou o mencionado anteriormente, indicando que o conhecimento é uma limitação das empresas regionais.

Por empreendedorismo qualificado entende-se a “criação de empresas, incluindo as atividades no primeiro ano de desenvolvimento, dotadas de recursos qualificados ou em sectores com fortes dinâmicas de crescimento, que promovam o reforço da sua capacidade técnica e tecnológica e a sua modernização e inovação.” (Pg. 2 - Art. 3º do Capítulo I do anexo à Portaria 146/2009).

O Entrevistado A refere ainda que a entidade que representa tem desenvolvido programas de inovação para as empresas, no sentido das mesmas poderem inovar nos seus processos, em virtude dos fatores de inovação, serem mais facilmente detetáveis por entidades e pessoas exógenas às próprias empresas.

O entrevistado B, salienta claramente que a renovação do ciclo económico é inevitável, no que ao investimento (público e privado) diz respeito. O mesmo, referencia que há um cluster, no que toca ao investimento na área turística e dos serviços financeiros, devendo este cluster, na opinião do Entrevistado B, ser substituído por um maior dinamismo ao nível do Centro Internacional da Negócios.

O Entrevistado C, responde de uma vertente mais comercial e menos tecnicista, e volta a focar as elevadas cargas fiscais, salientando que, por múltiplas vezes, tem de criar condições especiais de pagamento aos seus clientes, pelas grades limitações que o tecido empresarial causa nos consumidores.

Os entrevistados D e E exibem nitidamente alguma concordância, na medida em que ambos focam a falta de visão, o excesso de imitação e as deficiências existentes ao nível da criatividade. Além de focar e exemplificar a imitação, o Entrevistado E considera que apesar da imitação associada, é sempre uma forma de inovar.



### 4.3 O investimento

O Entrevistado A, além de focar as imitações ao nível da inovação dos projetos, considera que o investimento é realmente extremamente importante, sendo necessário identificar aquilo que realmente é necessário e fundamental (refere-se claramente às despesas elegíveis do projeto), sendo que, na sua opinião, existem escritórios virtuais que poderão ser de extrema utilidade, potenciando uma “poupança” ao nível de investimento. Refere ainda que “são detetados em muitos projetos mais do mesmo.”

A opinião do entrevistado B, de certa forma, aproxima-se do mencionado pelo entrevistado A, salientando que, as iniciativas empresariais ao nível das Tecnologias de Informação e Comunicação são fundamentais para atingir os mercados externos. Salienta ainda a importância de conjugar projetos universitários em articulação com as empresas regionais, no sentido de potenciar as atividades ao nível da valorização das variedades regionais.

Com base no mencionado pelo Entrevistado B, há nitidamente uma concordância com o referido por Cunha (2013), o qual considera que as Universidades poderão estar no centro da mudança. Citando o mesmo: “As universidades, partilhando embora o propósito comum da produção e da disseminação do conhecimento, devem desenvolver marcas identitárias que contribuam para a diferenciação, (...) e respondam às necessidades da sua envolvente global ou de proximidade.”

No tocante à opinião do Entrevistado C, o mesmo associa o investimento à criação de postos de trabalho e criação de novas empresas, assim como de projetos inovadores, materializando-se no surgimento de novas empresas e serviços no contexto empresarial da Região Autónoma. O Entrevistado C, faz

ainda uma pequena referência a outro sistema de incentivo presente no programa Operacional da RAM, o SI funcionamento, salientando as elevadas cargas fiscais sobre o tecido empresarial da Região.

No que diz respeito ao Entrevistado D, o mesmo deu uma resposta clara e inequívoca, salientando que o Investimento desempenha claramente uma função de extremo relevo, para o crescimento da região. O combate ao desemprego, é outro dos fatores maximizadores do investimento. Com referência a Epingard (1991), o investimento é um envolvimento temporal duradouro, que tem como objetivo manter ou melhorar a situação económica e financeira da empresa, efetuando uma ligação à estratégia empresarial.

Os entrevistados C e D exibem nitidamente uma concordância com Cardoso (2013), o qual menciona que o empreendedorismo representa uma oportunidade de combate ao desemprego e criação do próprio emprego. No entanto, o autor foca que: “não basta ter uma boa ideia para se ser empreendedor e, sobretudo, para se ser bem sucedido.” Assim, há claramente uma convergência de opinião com o Entrevistado A, quando o mesmo afirma que não basta possuir uma ideia inovadora, existindo outros pontos chave determinantes para o sucesso de qualquer empresa: “Para criar empresas, é preciso ter capital, perfil e ideia”

## **5. O Empreendinov e respetiva aplicação**

### **5.1 O caso do Empreendinov**

No terceiro bloco do presente capítulo, apresenta-se o caso específico do Empreendinov.

O Entrevistado menciona que a estratégia adotada para criação de novas empresas não era a solução mais apropriada, indicando que, as capitais de

risco não são de todo uma opção para financiamento de microprojectos. Desse fator, advém a necessidade de fazer surgir um sistema de incentivo totalmente direcionado para apoiar as microempresas e os projetos de menor dimensão, com vista ao apoio do empreendedorismo. Tal observação, é claramente visível pela seguinte afirmação: “Faltava um instrumento de financiamento para microprojectos. As Capitais de risco não tiveram sucesso na altura e o CEIM articulou com IDE o aparecimento do EMPREENDINOV. É necessário uma metodologia de apoio – sistemas de incentivo – para projetos mais pequenos e para apoiar empreendedorismo.”

Segundo o Entrevistado A, o Empreendinov possui uma vertente de apoio extremamente importante que conduz nitidamente à diferenciação e potencia níveis de inovação nos projetos de âmbito regional.

O Entrevista A reforça ainda que o Empreendinov, representa o sistema de incentivo mais atrativo do mercado, pelo facto de comparticipar a 60% a fundo perdido, as despesas elegíveis. Pelo fator atrás indicado, muitos promotores tendem a inovar pouco ou de forma forçada, no sentido de poderem beneficiar das condições indicadas.

Analisando a opinião do Entrevistado B, segundo o mesmo, ao Empreendinov está associado o conceito de mudança, inovação e crescimento, potenciando este sistema de incentivos, a competitividade das empresas de âmbito regional, assim como a diversificação das áreas de negócio e respetiva diferenciação (face aos negócios atualmente existentes).

Citando Schumpeter (2011): “Empreendedor é aquele que destrói a ordem económica existente através da introdução de novos produtos e serviços, pela criação de novas formas de organização (...)”

Os entrevistados A e B exibem uma concordância com Schumpeter; podemos facilmente deduzir que, o Empreendinov converge com a ideia que Schumpeter associa ao Empreendedorismo.

Em relação ao Entrevistado C, o mesmo salienta que foi o sistema de incentivo que lhe permitiu criar o seu próprio negócio e espaço, diretamente relacionado com a profissão que exerce e que o mesmo potencia o aparecimento de novas empresas e de projetos. No tocante ao Entrevistado D, o fator 60% é claramente relevante, no que toca à intencionalidade de investir. O mesmo, indica que, em função da percentagem de comparticipação de projetos, pondera dar continuidade aos seus investimentos, lamentando que o mesmo não seja extensível a projetos fora do continente Português.

O Entrevistado E é o mais experiente, no tocante à realização de candidaturas ao Empreendinov, na medida em que apresenta mais do que uma candidatura ao referido sistema de incentivos. Das duas candidaturas que efetuou, refere que recebeu 60% do investimento realizado, a fundo perdido, fator este que considera efetivamente um estímulo à realização de novos investimentos, com base em ideias ganhadoras.

## **5.2 Incentivo, despesas elegíveis e necessidades efetivas**

Com base na opinião do Entrevista A, e no que toca à composição das despesas elegíveis, há a salientar que o referido entrevistado assume as responsabilidades e autoria da composição das despesas elegíveis e constam como aprovadas na Portaria que regula o referido sistema de incentivos. Segundo o mesmo, a referida composição das despesas elegíveis respeitam as legislações de carácter nacional e comunitário considerando mesmo que existem alguns equívocos por parte de muitos promotores de projetos de investimento, no que toca ao aproveitamento do sistema de incentivo para benefício próprio. O mesmo, salienta que os incentivos às empresas devem ser concedidos em função das ideias e reais necessidades do projeto e não o contrário, nomeadamente uma “moldagem” dos mesmos aquilo que a legislação permite.

Relativamente à opinião do Entrevistado B, o mesmo indica que as despesas elegíveis associadas ao Empreendinov são efetivamente abrangentes no que toca às necessidades dos projetos. O mesmo indica também que, em projetos de investimento destinados às microempresas, o foco tem de estar na inovação do projeto e no perfil do próprio empreendedor e investidor, indicando que além das despesas elegíveis do projeto, os fatores atrás indicados assumem uma importância vital para materializar tudo o resto.

No tocante às opiniões dos investidores C, D e E, o Entrevistado C indica que as necessidades do seu investimento na construção de uma clínica dentária foram totalmente cobertas pelo Empreendinov. Refere ainda que, no âmbito do investimento teve obrigatoriamente de adquirir um equipamento, o qual estava diretamente associado ao projeto de investimento, o qual não compraria se, o projeto não tivesse uma participação de 60% a fundo perdido.

O mencionado pelos Entrevistados D e E ratifica o que C referiu. Ambos (D e E), salientam a cobertura total das suas despesas, por parte do Empreendinov.

### **5.3 Realização e conclusão do investimento: prazos**

O Entrevistado A indica que um ano para efeitos de realização e conclusão do investimento é um prazo curto. O mesmo, salienta que com as alterações potenciadas pela revogação do diploma que instituiu o Empreendinov I para dar lugar ao Empreendinov II, foram nitidamente introduzidos alguns melhoramentos, nomeadamente no que diz respeito ao aumento do montante máximo elegível, de 150.000,00€ para 250.000,00 €. O Entrevistado refere ainda que, a taxa de mortalidade de empresas, é muito superior após o terceiro ano de atividade, pelo que, considera que um ano é um prazo curto.

Relativamente ao Entrevistado B, existe efetivamente a perceção de que o prazo estabelecido para a realização e conclusão do investimento é curto, e segundo o mesmo, a razão pela qual é curto, centra-se no facto da obtenção de crédito ser um processo com alguma complexidade, o que se materializa em atrasos na conclusão do investimento.

Se analisarmos a opinião do Entrevistado C, a mesma considera igualmente que o prazo de um ano é curto, pelo facto das importações de equipamentos atrasarem o processo, mas segundo o que a mesma indica, todos os prazos foram cumpridos e todo o projeto decorreu de acordo com os padrões da normalidade.

Numa análise à opinião do entrevistado D, há indubitavelmente uma relação com a opinião do entrevistado B. O acesso ao crédito, atrasou claramente a realização do investimento de D, tendo que adiantar alguns montantes pela via dos capitais próprios. Sem entrar em grandes detalhes, o Entrevistado E considera que o investimento deveria ter como prazo máximo de realização e conclusão, um ano e meio.

#### **5.4 Montantes máximos elegíveis**

O Entrevistado A indica claramente que o Empreendinov surgiu para apoiar microempresas e novos projetos, indicando que, para projetos de maior dimensão económico-financeira, existem outras linhas. Face ao montante máximo das despesas elegíveis, muitos empreendedores desmembram projetos de investimento, para que possam obter o máximo de montantes a fundo perdido.

O Entrevistado B salienta que o Empreendinov foi criado como estímulo ao aparecimento de novas empresas, às quais esteja associado um novo serviço,

diferenciado em termos comparativos com os serviços existentes nos players de mercado. Os novos investimentos devem trazer à Região Autónoma da Madeira novas práticas, novos produtos, com base nos fatores dinâmicos de competitividade.

Segundo Miller e Dess (1996), fatores dinâmicos da competitividade são fatores críticos do sucesso, e salientam a sua origem externa à empresa. Estes fatores, são as áreas nas quais os bons resultados ajudarão a assegurar a competitividade das empresas. Segundo Grant (2005), os fatores dinâmicos de competitividade resultam da possibilidade que um determinado mercado dá, em termos de diferenciação entre os diversos concorrentes. O mesmo autor, considera ainda que os fatores dinâmicos de competitividade poderão estabelecer uma proposta de valor interessante, aos clientes.

O Entrevistado C indicou que o projeto de investimento que realizou, ficou abaixo dos 250 mil euros, e salientou que na sua opinião, considera que devem haver mais empresas apoiadas, em vez de uma maior concentração de subsídio na mesma empresa. O Entrevistado D, à semelhança do C, mencionou ter ficado abaixo dos 250 mil euros de despesa elegível. Fez uma pequena referência ao facto de, o investimento ter de ser realizada com 10% de financiamento por capitais próprios. Com despesas elegíveis crescentes, a componente de investimento de capitais próprios também aumenta.

Há uma concordância do Entrevistado E com A e B, salientando que o Empreendinov está destinado aos microprojectos, pelo que não faz muito sentido que os valores elegíveis excedam o plafond dos 250 mil euros. O mesmo, indicou ainda que, nos projetos que entregou, realizou 150 mil euros e 249 mil euros de despesas elegíveis.

## **5.5 Inovações e diferenciações associados ao investimento**

No que toca às expetativas associadas aos graus de inovação e diferenciação patentes aos novos investimentos, o Entrevistado A indicou que existe um défice de acompanhamento por parte das entidades gestora do sistema de incentivo, na fase pós-implementação. Reforçou ainda o défice de projetos na área tecnológica, ao nível de construção de portais e de plataformas.

O mesmo, indica ainda que nenhum projeto singrou ao nível da pós-implementação, faltando dar continuidade à ótica da inovação e da diferenciação. Há nitidamente uma convergência de opinião com o eu Santos (2013) mencionou: “As invenções que mudaram o mundo só o foram porque se tornaram inovações – e, finalmente, se traduziram em produtos comercializáveis e úteis para milhões de consumidores.”

Embora de formas diferentes, ambos indicam que não basta inovar e inventar. É preciso saber comercializar.

A opinião do Entrevistado B, colide ligeiramente com a opinião do anterior, na medida em que, o mesmo salienta a presença internacional de alguns dos investidores, indicando e salientando os conhecimentos especializados que se refletem no crescimento da economia.

No tocante à opinião dos três investidores (Entrevistados C, D e E), o C considera que o seu projeto contribuiu claramente para a diversificação da oferta, pelo facto de não existir nenhum conceito semelhante, nem com o serviço que é prestado ao consumidor / cliente. O Entrevistado D salienta apenas o facto de se ter apercebido da existências de novos projetos e ideias implementadas no mercado, com recurso ao Empreendinov.



O Entrevistado E apresenta um perfil de empreendedor totalmente diferente dos dois anteriores, o qual poderá estar diretamente associado à experiência que possui no ramo empresarial. Os seus projetos excederam as expectativas que possuía para os mesmos, e indica que, as previsões económicas que efetuou para o projeto de abertura do primeiro Hostel na Região, ficaram muito acima do projetado. Relativamente ao seu outro projeto, vendeu-o na fase pós-implementação.

## **6. A economia regional e o futuro**

### **6.1 O novo quadro comunitário**

O Entrevistado A, além de garantir que as negociações para o novo quadro comunitário foram bem conseguidas, deixa a indicação de que os incentivos às empresas deveriam ser atribuídos a montante, salientando que com o decréscimo do investimento público, é nitidamente necessário compensar com um maior índice de investimento privado. Revela ainda ser fundamental canalizar os projetos de investimento para a área das Tecnologias de Informação e Comunicação, uma vez que o mercado interno está saturado. Assim, considera que a internacionalização poderá ser a via do sucesso para os projetos. Relativamente ao novo quadro comunitário, revelou que as orientações serão específicas.

Relativamente ao Entrevistado B, o empreendedorismo é claramente uma das apostas do novo quadro comunitário. A aposta na inovação, potencia a criação de novas empresas, com ideias e projetos inovadores. São nitidamente fatores

vantajosos, também úteis para compensar o facto de a região ser considerada uma RUP.

O atrás mencionado pelos entrevistados, converge com a opinião de Rebelo (2013), o qual menciona que o empreendedorismo é fundamental à competitividade de qualquer economia.

Os entrevistados D e E possuem a mesma opinião relativamente ao novo quadro comunitário. Esperam que, a aposta esteja direccionada para o empreendedorismo, de modo a que possam dar continuidade aos investimentos, e materialização das ideias que possuem para a criação de novos microprojectos de apoio ao tecido empresarial da região.

## **6.2 Impacto dos investimentos realizados**

De acordo com a opinião do Entrevistado A, os projetos pecam na vertente pós-implementação, ao atingirem a fase de construção de estratégia de comercialização. O Entrevistado exemplifica que, no caso dos projetos de âmbito turístico, não existe nenhum local / plataforma, onde seja possível adquirir serviços. Em relação às plataformas, A menciona que apesar de terem sido financiadas algumas plataformas com investimento na área das Tecnologias de Informação e Comunicação, existe claramente défice na capacidade de se tornarem plataformas com estatuto referenciado em termos regionais.

O Entrevistado B destaca que, ao abrigo do sistema de incentivos Empreendinov, foram apoiados 140 projetos, tendo estes investimentos impactos diretos ao nível da criação de novos postos de trabalho. Desde a sua implementação, o mesmo criou aproximadamente 438 postos, existindo nitidamente um impacto positivo na criação líquida de postos de trabalho. Podemos considerar que, o Entrevistado B classifica o Empreendinov como o

sistema de incentivos de extrema relevância para a criação de novos postos de trabalho, pela via da criação de novas empresas e projetos. “Face aos montantes reflete-se o grande esforço das empresas em termos de investimento realizado na região em prol do seu desenvolvimento e competitividade, com impactos positivos na criação e manutenção do emprego.”

Na vertente de criação de postos de trabalho, é necessário ter em atenção que, conforme menciona Banha (2013), “torna-se importante ter presente que não só é um erro pensar que todos os desempregados devem criar empresas como se torna até perigoso transmitir-lhes a ilusão de que a solução dos seus problemas reside no formalismo desse ato”.

Pelo facto desta questão estar mais direccionada para as entidades que gerem o sistema de incentivo, a análise recai apenas sobre os Entrevistados A e B.

### **6.3 Análise dos investimentos: perspetiva sectorial**

Segundo o Entrevistado A, candidataram-se muitos projetos na área dos veículos, associado à vertente de turismo. Para o Entrevistado A, o sector da animação turística foi nitidamente o que maior número de projetos possuiu enquadramento.

Com base na opinião do Entrevistado B, o mesmo indicou que o sector que teve o valor mais elevado de despesas elegíveis enquadradas, foi claramente o sector dos serviços.

Os restantes Entrevistados, concordam que, efetivamente o maior enquadramento de projetos foi realizado na área do turismo. A opinião decorre do facto de existir um grande número de novas empresas a operar neste setor, com base nas informações mencionadas pelo Entrevistado A.

#### **6.4 Investimento sem incentivo**

O Entrevistado A deduz que os investidores não aproveitam o incentivo para “dilatar” os seus investimentos. Assim, indica ainda que, na eventualidade do incentivo não ser de 60% a fundo perdido, os investimentos teriam a mesma dimensão financeira, pelo facto de não considerar que o investimento esteja associado à percentagem de comparticipação a fundo perdido. Considera não existir irracionalidade no investimento, pelo facto de, apesar de ser 60%, existem os restantes 40% adicionais.

Em relação ao Entrevistado B, o mesmo partilha da mesma opinião que A, e como justificação, menciona o facto de existirem dificuldades de acesso ao crédito, o que condiciona o financiamento do projeto. Deduz-se, desta forma, que o mesmo não considera que exista inflação ao nível das despesas elegíveis dos projetos, pelo facto de, ao financiamento do projeto, estar associada uma componente a fundo perdido.

A perspetiva dos Entrevistados C, D e E é diferente, provavelmente por assumirem o papel de investidores. C menciona que, se o incentivo não fosse de 60%, não teria investido tanto. O Entrevistado B, menciona que o fator 60%, contribui para que nasçam mais projetos e salienta que, sabendo que vai receber 60%, a decisão de investimento é nitidamente mais rápida do que, num cenário em que tem consciência de que não receberia nada.

No tocante ao Entrevistado E, o mesmo respondeu de um pano mais técnico, indicando que se não houvesse componente a fundo perdido, o payback dos seus investimentos seria mais demorado, o que comprometeria, de certa forma, o nº de investimentos que realizou.

## **CONCLUSÃO**

## **Conclusão**

No presente capítulo, são apresentadas as conclusões da presente investigação. São ainda apresentadas as limitações que foram encontradas ao longo das análises efetuadas.

Optou-se por decompor o presente capítulo em duas partes: conclusões gerais e considerações finais.

### **1. Conclusão geral**

A principal conclusão que emerge da elaboração da presente dissertação, é a de que, efetivamente, a inovação é um elemento fundamental e essencial no fomento ao empreendedorismo e à constituição de novas empresas, que se traduz no enriquecimento de fatores diferenciadores no tecido empresarial da Região Autónoma da Madeira.

Apesar do cenário económico ser menos favorável, revela-se absolutamente determinante estimular a capacidade empreendedora e induzir comportamentos favoráveis ao investimento e à inovação. A presença das empresas no mercado, cada vez mais valoriza a diferenciação e os fatores dinâmicos de competitividade.

Assim, facilmente concluímos que estes fatores determinarão o futuro das microempresas diferenciadoras e inovadoras, assim como o futuro da Região e de Portugal.

Não constitui uma novidade que, face à saturação do mercado regional, no sentido de responder pró-ativamente ao desafio da viabilidade de uma nova microempresa, é necessário sustentar uma atitude séria, determinada e pró-

ativa, para efeitos de avaliação e construção de estratégias de afirmação nos mercados, não só regional como também global.

O estudo dos sistemas de incentivo é sem dúvida um tema da atualidade, numa altura em que se concluem os trabalhos de execução financeira e encerramento global do Quadro Comunitário 2007 – 2013, o qual, na RAM recebeu a última candidatura a 31 de Março de 2014.

Numa altura em que se discutem as diretrizes do novo quadro comunitário, o qual estará presente até 2020, os sistemas de incentivo direcionados às empresas assumem nitidamente um carácter fundamental, nalguns casos para o nascimento de novas empresas, noutros casos para sobrevivência e fortalecimento e nalguns casos para o crescimento e internacionalização das mesmas.

Numa região em que ocorreu um abrandamento do investimento público, revela-se fundamental potenciar o investimento privado, numa ótica de crescimento interno, fator este maximizador para as empresas e cidadãos em geral da RAM.

Da análise global efetuada aos sujeitos de estudo, da mesma extraem-se alguns aspetos que merecem destaque. Fica a ideia de que, na RAM, há efetivamente algum défice de conhecimento e de dinâmica empresarial, na medida em que, os projetos convergem para o mesmo sentido, e pecam na fase pós-implementação, i.e., na fase de implementação. A inexistência de acompanhamento dos projetos na fase pós-comercialização, parece condicionar o desempenho económico-financeiro dos mesmos, havendo nitidamente mercado para crescimento: o externo.

Os responsáveis pela análise deste sistema de incentivo, reforçaram a necessidade de criar valor nos projetos. As tecnologias de informação e comunicação desempenham, atualmente, uma importância vital para criar e imprimir dinamismo nos projetos. A construção de plataformas virtuais, pode constituir um élan ao desenvolvimento de muitos microprojectos, e até mesmo

ao crescimento destas microempresas, evitando a mortalidade da mesmas. A ideia de que a inovação desempenha um papel fundamental nas empresas, é claramente uma das conclusões a que chegamos, com a presente investigação. Quando bem implementada, a inovação poderá constituir não só uma fonte de crescimento, como também uma garantia ao nível da criação de valor

É notório que, se o incentivo não fosse de 60% não reembolsável, i.e., a fundo perdido, os níveis de investimento seriam ligeiramente inferiores, o que nos leva a concluir que, a inovação e o Empreendinov desempenham um papel fundamental no seio da economia regional, no que toca ao surgimento de empresas start up, com conceitos inovadores dos diversos pontos de vista sectoriais e tecnológicos. Aliado ao surgimento de novas empresas, as empresas têm nitidamente que dar provas inequívocas de que estão apostadas num projeto estratégico de modernização, diferenciação, inovação e modernização qualitativa.

Nesta âmbito, importa salientar que a inovação é o fator da chave de toda esta envolvente, na medida em que é o elemento catalisador da implementação dos projetos.

Com base no mencionado pelo Entrevistado A, o Centro de Empresas e Inovação da Madeira desempenha uma função catalisadora de ideias, no seio da economia regional, e do enquadramento de projetos no Empreendinov. É a entidade responsável pela emissão de pareceres relativos à inovação e controlo da mesma.

Na opinião de A, o mercado regional é pequeno e possui constrangimentos, de âmbito cultural. “Para criar empresas, é preciso ter capital, perfil e ideia”. Pese embora o facto do número de jovens licenciados ter aumentado, o défice de competências persiste, assim como a falta de visão e de conhecimento, o que se materializa e traduz em ineficiências.



Em suma, segundo “A”, o objetivo do Empreendinov foi cumprido, que era nitidamente o financiamento de microprojectos.

Se analisarmos o mencionado pelo entrevistado B, a região precisa de uma renovação do seu ciclo económico, com substituição do investimento público em investimento privado.

Segundo “B”, o mesmo considera fundamental potenciar investimentos ao nível das Tecnologias de Informação e Comunicação, para efeitos de afirmação nos mercados internacionais, valorizando o produto regional. De salientar que, segundo A, “o mercado interno está saturado”.

À semelhança do Entrevistado A, “B” considerou que o objetivo do Empreendinov foi alcançado, o qual registou 140 projetos aprovados, capazes de contribuir para a diversificação da competitividade do tecido empresarial.

No tocante aos investidores, i.e., Entrevistado C, Entrevistado D e Entrevistado E, importa salientar que o “E” é claramente o mais experiente, no que toca ao número de candidaturas realizadas ao sistema de incentivo.

“E”, considerou que o investimento e o Empreendinov, potenciam a colocação em prática de ideias inovadoras na Região, vindouras das experiências e conhecimentos que vão sendo adquiridos noutros locais e países, implementando com as devidas adaptações ao mercado regional.

O Entrevistado C, associa o Empreendinov à criação de projetos e empresas inovadoras no contexto regional, e destaca os efeitos que o mesmo potencia na criação de novas empresas e postos de trabalho.

Em relação ao Entrevistado D, o mesmo classifica a região como um meio “demasiado pequeno”, com sectores em que há poucos lugares para muitas empresas. Salienta ainda que, há um défice de visão de mercado por parte de alguns investidores e muita imitação. Em opinião, e à semelhança de “C”, considera que a inovação e o Empreendinov, conduzem à constituição de

novas microempresas, com microprojectos enquadrados, potenciando o surgimento de ideias interessantes no contexto regional.

Face ao atrás mencionado, é nítido o papel da inovação e dos incentivos nas microempresas e nos promotores, no tocante à decisão de investir. Assim, os objetivos foram alcançados.

Termino, citando Santos (2013): “Inventar não é o mesmo que inovar. E inovar não é o mesmo que empreender. Há quem seja bom a inventar, mas não a inovar. E há quem seja bom a inovar, mas não a empreender. As invenções que mudaram o mundo só o foram porque se tornaram inovações – e, finalmente, se traduziram em produtos comercializáveis e úteis para milhões de consumidores.”

## **2. Considerações finais**

Repetida até à exaustão as palavras “empreendedorismo “ e “inovação”, corre o risco de ser banalizada. É uma realidade de que o empreendedorismo e a inovação, têm uma importância vital em países como Portugal, onde é necessário desenvolver estratégias de desenvolvimento sustentado, assim como combater o desemprego.

Em termos globais, e num plano mais técnico, a presente dissertação deu indubitavelmente um elevado contributo para a exploração de conceitos e obtenção de conhecimento à área da inovação, e ao impacto da mesa sobre as decisões de investimento.

Numa altura em que o cenário macroeconómico é menos favorável, os sistemas de incentivo desempenham um papel crucial na constituição de novas empresas e de novos projetos. Sendo a Região Autónoma da Madeira uma

RUP, a importância que emerge deste tema, é nitidamente relevante e fundamental para o desenvolvimento económico da mesma.

A elaboração de toda esta investigação, assumiu um carácter de extrema importância para a minha formação na área, e acima de tudo para o conhecimento e análises mais técnicas que foram efetuadas, não só em termos teóricos, como também em termos práticos, junto daqueles que foram os sujeitos deste estudo.

O meu principal objetivo, visava uma análise profunda a um tema pelo qual sempre tive um elevado grau de simpatia, por ter trabalho diretamente com a aplicação prática e análise de projetos de investimento. Em termos de prossecução de objetivos, os mesmos foram claramente atingidos. A presente investigação, dissipa toda e qualquer dúvida, referente ao impacto da inovação na criação de empresas, conceção do incentivo Empreendinov, e impacto que possui ao nível do desenvolvimento e crescimento económico.

A maior dificuldade encontrada estava associada à procura de literatura associada à envolvente dos sistemas de incentivo e tópicos conexos ao mesmo, a qual é efetivamente quase escassa. Porém, é na adversidade que está a vitória, e após árduo trabalho, considero que o meu objetivo foi indubitavelmente atingido.

Comprovada a importância da inovação nas empresas que compõe o tecido empresarial, torna-se relevante a aliciante dar continuidade ao estudo deste tema, efetuando uma análise num contexto mais amplo, que possa efetivamente abranger uma investigação não só à Região Autónoma da Madeira, como também a Região Autónoma dos Açores e Portugal Continental, no sentido de serem extraídas conclusões de âmbito menos específico e mais abrangente, procurando detetar os problemas que afetam e limitam a constituição de novos projetos, capazes de contribuírem para o

desenvolvimento das empresas e implementação de fatores inovadores na dinâmica empresarial nacional.

## BIBLIOGRAFIA

Albuquerque, A. (2013). Inovação associada à criação de valor. *Cadernos de Economia* (nº 104). Pp. 39 - 41;

Angeloni, M. (2003). Elementos intervenientes na tomada de decisão. *Revista Ciência da Informação*. Brasília. V.32, nº1, pp. 17 - 22;

Banha, F. (2012). Empreendedores de “alto rendimento. *Cadernos de Economia* (nº 100). Pp. 65 - 77;

Bardin, L. (1979). *Análise de conteúdo*. Lisboa: Edições 70;

Bilhim, J. A. R. (2004). *Teoria Organizacional – Estrutura e pessoas* (3ª ed.). Lisboa: ISCSP;

Boletim económico do Banco de Portugal – Verão de 2013. Volume 19, nº2. Disponível [aqui](#). Acedido a 22 de Julho de 2013;

Brealey, R. & Myers, S. (1988). *Principles of corporate finance* (1ª ed.). Nova Iorque: Mc. Graw-Hill;

Brito, C. (2012). Reforço da qualificação dos jovens. *Cadernos de Economia* (nº 100). Pp. 74 - 76;

Caiado, A. C. & Caiado, J. (2006). *Gestão de Instituições Financeiras* (1ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo, Lda;

Cardoso A. (2013). Oportunidades de auto-emprego. *Cadernos de Economia* (nº 104). Pp. 34 - 36;

Costa, H. (2010). *Criação & Gestão de Micro-Empresas & Pequenos Negócios* (9ª ed.). Lisboa: Lidel;

- Costa, J. S. (2009). *Compêndio de economia regional* (1ª ed.). Lisboa: Principia Editora;
- Cunha A. (2013). As universidades e os desafios do empreendedorismo e inovação. *Cadernos de Economia* (nº 104). Pp. 9 - 11;
- David, R. P. & Melo, F. P. (2001). *Incentivos às empresas* (1ª ed.). Porto: BERTRAND; *de la Investigacion Cualitativa, Malaga*: Ediciones Aljibe;
- DIAS, A. L. (2002). *Análise qualitativa de projectos de investimento* (1ª ed.). Lisboa: EDIUAL;
- Epingard, P. (1991). *Investir face aux enjeux technologiques et informationnels*. Paris: Ed. Ellipses;
- Feio, P. (2013). O QREN 2007 – 2013 e a inovação empresarial. *Cadernos de Economia* (nº 104). Pp. 27 - 29;
- Fidel, Raya (1992). The case study method: a case study, In: Glazier, Jack D. & Powell, Ronald R. *Qualitative research in information management*. Englewood, CO: Libraries Unlimited.
- Freire, A. (1997). *Inovação – Novos produtos, serviços e negócios para Portugal* (1ª ed.). Lisboa. Editorial Verbo;
- Gomez, Gregório R; FLORES, Javier; JIMÉNEZ, Eduardo (1996). *Metodologia*
- Grant. J. (1996). Foundations of EVA for investment managers. *The journal of portfolio management*. Vol. 23, nº 1. Pp. 37 à 52;
- Guba, Egon; LINCOLN, Yvonna (1994). *Competing paradigms in qualitative research* In DENZIN, Norman; LINCOLN, Yvonna (Ed) (1994) *Handbook of Qualitative Research*, Thousand Oaks, CA: SAGE Publications;
- Lencastre, Carlos (2003). *Inovação e PME's*. In: *Islenha*. - Funchal. - Nº 32 (Jan. - Jun. 2003). - p. 120-127

- Marques, A. (2006). *Concepção e análise de projectos de investimento* (3ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo, Lda;
- Martinho, R. (2013). Incentivar o empreendedorismo. *Cadernos de Economia* (nº 104). Pp. 7 - 8;
- Mateus, A. M. (2013). *Economia Portuguesa – Evolução no contexto internacional* (4ª ed.). Cascais: Princípiã.
- Menezes, H. C. (2005). *Princípios de Gestão Financeira* (10ª ed.). Lisboa: Editorial Presença;
- Miller, A. & Dess. G. (1996). *Strategic management* (2ª ed.). Nova Iorque: Mc. Graw-Hill;
- Nabais, C. & Nabais F. (2010). *Prática contabilística* (1ª ed.). Lisboa. Lidel;
- Norma, R. (2013). Urge apoiar a cooperação Universidade / Empresas. *Cadernos de Economia* (nº 104). Pp. 12 - 14;
- OCDE – CAD (diversos anos) – *Coopération pour le Développement*. Paris: OCDE;
- Ponte, J. P. (1994). *O estudo de caso na investigação em educação matemática*. Quadrante.
- Porfírio, J. A. & Couto, G. & Lopes, M. M. (2004). *Avaliação de projectos – da análise tradicional às opções reais* (1ª ed.). Lisboa: Publisher team;
- Quesado, Francisco. (2013). Empreender com valor. *Cadernos de Economia* (nº 104). Pp. 30 - 33;
- Quivy, R. & Campenhoudt, L. V. (2005). *Manual de investigação em ciências sociais*. Lisboa: Gradiva;
- Rebelo, G. (2013). Empreendedorismo e trabalho independente. *Cadernos de Economia* (nº 104). Pp. 22 - 26;

Saias, L., Carvalho, R. & Amaral, M. C. (2004). *Instrumentos Fundamentais de Gestão Financeira* (4ª ed.). Lisboa: Universidade Católica Editora;

Schramm, W. (1971). *Notes on case studies of instructional media projects* in Working paper. Washington DC: Academy for educational Development;

Schumpeter, Joseph A. (2011). *A Theory Of Social And Economic Evolution*. (1ª Ed.). USA: Palgrave.

Silva, E. P. & Jesus, T. A. & Silva, A. C. P. (2010). *Contabilidade financeira* (1ª ed.). Lisboa: Letras e conceitos, Lda;

Silva, E. S. (2010). *Gestão financeira – análise de fluxos financeiros* (3ª ed.). Porto: Vida Económica;

Soares, I. & Moreira, J. & Pinho, C. & Couto, J. (2007). *Decisões de Investimento – Análise Financeira de Projectos* (1ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo;

Val, H. R. (1996). *Intermediate Microeconomics – A modern approach* (4ª ed.). London: Norton;

Yin, R. K. (2003). *Estudo de caso - Planejamento e métodos* (2ª ed.). Porto Alegre: Bookman;

YIN, Robert (1994). *Case Study Research: Design and Methods*. (2ª ed.) Thousand Oaks. SAGE Publications.



## WEBGRAFIA

Portaria nº 128/2012, de 8 de Outubro de 2012, publicada no JORAM. Disponível em: <http://www.ideram.pt/files/ISerie-132-2012-10-08%20SI%20Funcionamento.pdf> . Acedido a 22 de Janeiro de 2014.

Portaria nº 146/2009, de 4 de Novembro de 2009, publicado no JORAM. Disponível em: <http://www.ideram.pt/files/146-2009.pdf> . Acedido a 22 de Janeiro de 2014;

Portaria nº 31/2008, de 31 de Março de 2008, publicado no JORAM. Disponível em: <http://www.ideram.pt/files/ISerie-034-2008-03-31.pdf> . Acedido a 09 de Fevereiro de 2014;

PO Potencial Económico da R .A. Madeira \_ Reprogramação – 2012. Acedido a 22 de Janeiro de 2014. Disponível em: [http://www.qren.pt/np4/file/3151/PO\\_Intervir\\_Novo\\_texto\\_2012.pdf](http://www.qren.pt/np4/file/3151/PO_Intervir_Novo_texto_2012.pdf)

Portaria 80/2010, de 26 de Outubro de 2010, publicado no JORAM. Disponível em: <http://www.ideram.pt/files/ISerie-101-2010-10-26sup2.pdf> . Acedido a 22 de Janeiro de 2014.

Portaria nº 12/2010, de 18 de Março de 2010, publicada no JORAM. Disponível em: <http://www.ideram.pt/files/ISerie-021-2010-03-18.pdf> . Acedido a 22 de Janeiro de 2014.

Portal do IDR - Programa Operacional de Valorização do Potencial Económico e Coesão Territorial da RAM - 2007-2013 – Reprogramação: [http://www.idr.gov-madeira.pt/portal/ficheiros/intervir/Intervir\\_Reprogramacao\\_2012.pdf](http://www.idr.gov-madeira.pt/portal/ficheiros/intervir/Intervir_Reprogramacao_2012.pdf) , acedido a 30 de Outubro de 2014;

Portal da Comissão Europeia:

[http://ec.europa.eu/regional\\_policy/activity/research/index\\_pt.cfm](http://ec.europa.eu/regional_policy/activity/research/index_pt.cfm) , acedido a 5 de Outubro de 2014;

Portal da Comissão Europeia:

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0507:FIN:PT:PDF> , acedido a 30 de Setembro de 2014;

<http://www.ideram.pt/default.asp?zone=periodoprogramacao20072013> acedido a 5 de Outubro de 2014;

Decreto Legislativo Regional n.º 22/2007/M, publicado no Diário da República, 1.ª série — N.º 236 — 7 de Dezembro de 2007. Disponível em: <http://www.ideram.pt/0881508819.pdf> . Acedido a 18 de Julho de 2013.

## **ANEXOS**

### **Anexo I: Decomposição ao guião das entrevistas**

<b>Bloco</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Questão a colocar ao entrevistado</b>
Caracterização do entrevistado	<p>Q1: Perceber e compreender qual a formação e percurso profissional do entrevistado, assim como o porquê de ter optado por essa formação e percurso.</p> <p>Q2: Caracterização à empresa / projeto e perceber qual a importância do mesmo no contexto regional.</p>	<p>Q1: 1- Formação acadêmica / Formação profissional e percurso profissional. Quais as funções e porquê?</p> <p>Q2: 2- Breve caracterização à empresa e qual a importância do mesmo no contexto regional.</p>
A economia regional e os sistemas de incentivo	<p>Q3: Perceber quais as fragilidades da economia regional.</p> <p>Q4: Perceber quais as limitações das empresas que operam na região e perceber quais as formas de ultrapassar essas mesmas limitações.</p> <p>Q5: Perceber ainda qual a importância do investimento, como forma de ultrapassar as fragilidades e limitações atrás indicadas.</p>	<p>Q3: 3- Quais as fragilidades da economia regional?</p> <p>Q4: 4- Quais as limitações do tecido empresarial regional? Como ultrapassar estas limitações?</p> <p>Q5: 5- Qual a importância do investimento?</p>

<p>O Empreendinov II e respetiva aplicação.</p>	<p>Q6: Perceber como o entrevistado classifica o Empreendinov II.</p> <p>Q7: Perceber se existe ou não ajustamento ao nível das despesas que são consideradas como elegíveis, pelo SI Empreendinov.</p> <p>Q8: Perceber se o prazo máximo para a conclusão do investimento é suficiente.</p> <p>Q9: Aferir se 250.000,00 € de montante máximo de investimento, é suficiente para fazer face a um novo projeto de investimento.</p> <p>Q10: Perceber se os novos projetos inovadores e diferenciação associada aos mesmos são notórias e se contribuíram para a diversificação do tecido empresarial regional.</p>	<p>Q6: 6- No cômputo geral dos incentivos existentes, destinados à Micro e Pequenas empresas da região, como classifica o EMPREENDINOV II e o SI FUNCIONAMENTO III? E porquê?</p> <p>Q7: 7- Alguns investidores consideram que existe um desajustamento entre o incentivo, as despesas elegíveis e as necessidades efetivas. Considera existir uma adequação entre as despesas que são consideradas como elegíveis, e as necessidades dos empreendedores? Porquê?</p> <p>Q8: 8- No que toca ao prazo para realização do investimento, um ano é definitivamente curto, tendo em atenção o que</p>
---	---	--

		<p>alguns empreendedores referem. Qual a sua opinião? Porquê?</p> <p>Q9: 9- Os 250.000,00 € de despesa máxima elegível, estão adequados às necessidades dos empreendedores? Qual a razão?</p> <p>Q10: 10- Com referência às expectativas associadas às inovações e diferenciações patentes aos novos investimentos, os mesmos contribuíram para a diversificação da oferta regional? Essas inovações excederam as expectativas iniciais? Porque razão poderão constituir “embriões de desenvolvimento futuro”?</p>
A Economia madeirense e o	Q11: Perceber se existe adequação do nível de	Q11: 11- Apesar do cenário

futuro	<p>investimento ao cenário macroeconómico global.</p> <p>Q12: Perceber o impacto dos novos investimentos realizados.</p> <p>Q13: Perceber qual o sector de atividade em que os novos investimentos são mais nítidos.</p> <p>Q14: Aferir se o nível de investimento seria o mesmo, na eventualidade do incentivo não ser de 60%.</p>	<p>macroeconómico patente ao período 2009-2014, considera que o nível de investimento adequa-se à realidade da economia? Que sugestões faria para o novo quadro comunitário?</p> <p>Q12: Agora que este quadro comunitário chegou ao fim, em termos globais como classifica o impacto dos investimentos realizados, em termos regionais? A sua opinião decorre de que indicadores práticos?</p> <p>Q13: Os investimentos concentraram-se numa maior proporção em que sector de negócio?</p> <p>Q14: Os empreendedores investiriam na mesma proporção, se o</p>
--------	---	--

		incentivo não fosse a fundo perdido, à taxa de 60%?
--	--	---



## **Anexo II: Análise de conteúdo**

Bloco	Categoria	Indicadores	Observações
<p>Bloco 1</p> <p>Caracterização do entrevistado</p>	<p><b>Licenciatura</b></p>	<p>“Licenciei-me em economia pela universidade Nova de Lisboa.” – Entrevistado A.</p> <p>“Tenho uma licenciatura em Economia pela Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.” – Entrevistado B.</p> <p>“De 2002 a 2008 licenciei-me em Medicina dentária pela Universidade do Porto.” – Entrevistado C.</p> <p>“Sou licenciada em relações</p>	<p>A totalidade dos entrevistados possui uma licenciatura. Os entrevistados A e B, possuem uma licenciatura na mesma área, enquanto os restantes são licenciados em três áreas distintas.</p>

		internacionais pelo Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas.” – Entrevistado D.	
		“Sou licenciado em Biologia pela Universidade da Madeira.” – Entrevistado E.	
	<b>Ordens Profissionais</b>	<p>“Estou inscrita na Ordem dos Economistas.” – Entrevistado A</p> <p>“Sou também Técnico Oficial de Contas.” – Entrevistado B.</p> <p>“Pertença à Ordem dos Médicos Dentistas” – Entrevistado C.</p>	Apenas os Entrevistados A, B e C estão inscritos em Ordens Profissionais.

	<p><b>Cursos e formações adicionais</b></p>	<p>“Ao longo dos últimos anos efetuei diversas pós-graduações e formações adicionais na Universidade Católica em Finanças executivas e uma pós graduação de gestão e um curso de empreendedorismo em Boston. Participei em outros cursos relacionados com empreendedorismo numa universidade dos Estados Unidos. Apesar de ser licenciada em economia efetuei alguma formação na área de empreendedorismo e gestão.” – Entrevistado A.</p> <p>“Fiz também diversas formações em implantes CAMLOG”.</p> <p>Ao longo do tempo, participei regularmente em diversos cursos e congressos, sempre que há</p>	<p>O Entrevistado A, possui, além da formação base em Economia, formação adicional ao nível da gestão e empreendedorismo. Frequentou diversos cursos nas duas áreas, em diversas universidades de âmbito internacional. Trata-se, aparentemente, de uma procura ativa por formação adicional.</p> <p>Em relação ao Entrevistado C, o mesmo realizou formações adicionais à licenciatura e ao mestrado, e sempre que tem disponibilidade participa em cursos e congressos.</p> <p>À semelhança do Entrevistado A, o D possui formação ao nível de pós-graduação, numa área complementar à formação associada à licenciatura.</p> <p>No tocante ao Entrevistado E, o mesmo possui um curso técnico de seguros, o</p>
--	---	---	--

		<p>disponibilidade.”- Entrevistado C.</p> <p>“Em 2009 fiz uma pós-graduação de Arte Terapia – Psicoterapia, na Universidade da Madeira.” – Entrevistado D.</p> <p>“Possuo um curso Técnico Profissional de Seguros Nível 3 (12º ano) lecionado pelo INETESE Instituto de Educação Técnica de Seguros.” – Entrevistado E.</p>	<p>qual é efetivamente numa área diferente da licenciatura.</p>
	<b>Mestrado</b>	<p>“De 2009 a 2011, também na faculdade de Medicina Dentária da Universidade do Porto concluí o mestrado em Periodontologia, tornando-me a única pessoa na Região com formação nesta</p>	<p>O Entrevistado B, além das formações que participou, complementou a sua formação superior com um mestrado em Periodontologia, diretamente associada à</p>

		<p>área.” – Entrevistado C.</p>	<p>área de formação da licenciatura.</p>
	<p><b>Percursos Profissionais</b></p>	<p>“Sou Presidente do conselho executivo do CEIM. Empresas de capitais maioritariamente públicos, cujo acionista maioritário é o Governo Regional da Madeira. O restante corpo acionista é composto por outras empresas acionistas que estão sedeadas na Madeira, nomeadamente AJEM, UMA, ECM e EEM.” – Entrevistado A.</p> <p>“Sou presidente do Conselho Diretivo IDE-RAM. A minha atividade esteve sempre ligada aos sistemas de incentivo</p>	<p>Com base em Angeloni (2003), o fator conhecimento é um fator presente nos processos de decisão.</p> <p>O Entrevistado A exerce a profissão de Presidente no Conselho Executivo do CEIM, uma empresa em que o Governo Regional é o acionista maioritário. À semelhança do Entrevistado A, o B exerce função de presidente do Conselho Diretivo do IDE-RAM. Apesar de, no passado, ter ocupado um cargo público, grande parte do seu percurso profissional ocorreu na área dos sistemas de incentivo e de apoio</p>

		<p>e subsídios às empresas. Anteriormente fui gestor de sistemas de incentivo às empresas e à compensação dos sobrecustos. Passei também pela Assembleia Municipal de Câmara de Lobos.” – Entrevistado B.</p> <p>“Ganhei experiência em muitos consultórios dentárias na zona do Porto, que me ajudaram muito a avançar com a iniciativa de criar o meu próprio espaço.” – Entrevistado C.</p> <p>“Entre 2002 e 2005 estive no Diário de Notícias como Jornalista especializada na área de Economia, colaborando nas vertentes política, cultural, sociedade, educação, saúde, biologia, ambiente, e desporto. Entre 2005 e 2008 estive na</p>	<p>às empresas. Em termos comparativos com o Entrevistado A, é nítido que o possui uma maior experiência nesta área.</p> <p>Em relação ao entrevistado C, a mesma referencia a experiência obtido nos consultórios médicos por onde estagiou. O mesmo, reconheceu que as experiências profissionais anteriores foram bastante relevantes para a tomada de decisão relaciona com a criação do seu próprio espaço.</p> <p>Em relação ao Entrevistado D, é visível que apresenta alguma experiência em jornalismo, não só na área de Economia como também em áreas conexas, tais como política, cultural, societária, entre outras. Colaborou em diversas redações, nomeadamente Diário de Notícias, Expresso e Controlmedia.</p>
--	--	--	--

		<p>Controlmedia como Gestora de Comunicação e Marketing. Depois tive no Expresso. Entre 2009 e 2013 fui coordenadora de marketing num grupo de infantários da Região.” – Entrevistado D.</p> <p>“Desde Março de 2006 até à presente data sócio-gerente de empresa Pitão e Nóbrega – Restauração e Animação, Lda, com as funções inerentes ao cargo, nomeadamente na gestão dos espaços “Qasbah Oriental Caffé”, “Scat Funchal Jazz Club” ambos na Promenade do Lido e “Venda Velha”.</p> <p>Desde Janeiro de 2012 sócio-gerente da empresa Citybubbles – Actividades Turísticas, Lda, a qual vendi há cerca de 1 ano e meio. Foi uma empresa criada</p>	<p>No tocante ao Entrevistado E, o mesmo possui uma grande componente curricular associada à gestão própria das suas empresas. Efetua a gestão das diversas empresas, as quais são de âmbito distinto, nomeadamente restauração, animação, turísticas e uma livraria.</p> <p>Destaque para o facto de, uma das empresas que criou, ter sido vendida pouco tempo depois. Possui também experiência ao nível de seguros, tendo em conta que exerceu funções numa corretora. Antes disso e conforme é visível pelas suas palavras, já havia passado por um escritório de advocacia.</p>
--	--	---	--



		<p>no âmbito do Empreendinov, na qual após 6 / 7 meses de exploração, surgiu um comprador para a mesma, com uma boa oportunidade de negócio.</p> <p>De 2003 a 2006, fui gerente da Livraria Almedina, e entre Março de 2001 e Junho de 2002, técnico de seguros, primeiro com funções na gestão de sinistros, seguindo-se a função de gestor comercial, numa corretora de seguros.</p> <p>Comecei a minha atividade profissional num escritório de advocacia, entre 1996 e 2001.” – Entrevistado E.</p>	
--	--	---	--

Caracterização do entrevistado	<b>Organismos públicos</b>	<p>“Apesar de ser estrutura pequena, tem tido papel extremamente importante na dinamização do ecossistema do</p>	<p>Com base no Entrevistado A, o organismo representado desempenha um papel fulcral na região, no que concerne ao</p>
--------------------------------	----------------------------	--	---

		<p>empreendedorismo e inovação da Região. Posicionamento estratégico é esse, e são desenvolvidas diversas atividades que possam contribuir para o posicionamento mas também para o desenvolvimento da economia regional.</p> <p>Estávamos anteriormente mais vocacionados para a inovação nas empresas. Atualmente somos a entidade responsável pela emissão de pareceres e controlo da inovação associado aos projetos de investimento. Ao longo do tempo, abrangemos outras áreas, no que toca ao empreendedorismo e propriedade industrial. Existem diversos produtos, serviços e projetos que permitem consolidar o principal objetivo do CEIM.” – Entrevistado A.</p>	<p>apoio às empresas. É uma entidade que está direcionada para o empreendedorismo e para a inovação nas empresas. É também a entidade responsável pela emissão dos pareceres de enquadramento ou não de ideias no sistema de incentivo Empreendinov.</p> <p>Lencastre (2003) considera que a criação de interfaces de ligação das unidades e centros de investigação ao tecido empresarial, assume um papel determinante na definição das políticas e estratégias valorizadoras da componente conhecimento e da sua absorção por parte das empresas.</p> <p>Já no que toca ao Entrevistado B, o mesmo representa um organismo de cariz público, que é a entidade gestora dos</p>
--	--	--	--

		<p>“O Instituto de Desenvolvimento Empresarial da Região Autónoma da Madeira (IDE, IP-RAM) foi criado pelo Decreto Legislativo Regional, n.º 28-A/99/M de 30 de novembro. O IDE, IP-RAM é um organismo de direito público dotado de personalidade jurídica, com autonomia administrativa e financeira e património próprio.</p> <p>O IDE, IP-RAM rege-se pelo disposto no diploma que o criou, pelos seus regulamentos internos e subsidiariamente pelo ordenamento jurídico das empresas públicas. Ao IDE, IP-RAM, nas suas relações com terceiros, aplicam-se as normas de direito privado.</p> <p>A Portaria nº. 8/2013, de 7 de fevereiro, veio aprovar os novos estatutos do IDE,</p>	<p>sistemas de incentivo na RAM. Por esse instituto, e para efeitos de aprovação, passam todos os projetos candidatos aos sistemas de incentivos que compõe o Programa Intervir + do QREN.</p> <p>No tocante ao Entrevistado C, a mesma efetuou poucas referências à sua empresa, pelo facto de se tratar de uma start-up, constituído há escassos anos.</p> <p>Em relação ao Entrevistado D, importa destacar que, conforme mencionado anteriormente, a quase totalidade do seu percurso profissional foi efetuado junto de empresas cujo core business é o jornalismo. Daí, constituir uma start-up, direccionada para o jornalismo, conjugando-o com um dos principais</p>
--	--	--	---

	<p><b>Organismos privados</b></p>	<p>que passou a denominar-se Instituto de Desenvolvimento Empresarial, IP-RAM</p> <p>O IDE tem por missão promover o desenvolvimento, a competitividade e a modernização das empresas do sector secundário e terciário da Região Autónoma da Madeira, em especial das micro, pequenas e médias empresas.” – Entrevistado B.</p> <p>“Clínica direccionada para a periodontologia na Região. É um projeto de investimento que visa conjugar a formação académica com um nicho de mercado existente na Região.” – Entrevistado C.</p> <p>“Trata-se da criação de um projeto próprio, na área em que sempre</p>	<p>hobbies do seu cônjuge: o golfe.</p> <p>O Entrevistado E, salientou que já efetuou duas candidaturas ao Empreendinov, tendo as duas sido bem sucedidas. Denunciou enorme satisfação com o projeto que possui atualmente em curso, mais especificamente o de dotar a Região Autónoma da Madeira de um Hostel, conceito este inexistente na Região.</p>
--	-----------------------------------	---	--

		<p>trabalhei. Adoro jornalismo, e o meu marido, também sócio da empresa, adora golfe. Decidimos conjugar as duas áreas, e criar uma revista de golfe totalmente inovadora no contexto regional, também com o objetivo de promover a ilha no exterior.” – Entrevistado D.</p> <p>“Os meus projetos são sempre criados de raiz. Tanto a City Bubbles como o Hostel, foram projectos totalmente idealizados por mim. Esta última é uma empresa sem histórico à qual me estou a dedicar a 95%. Criada recentemente para abertura do primeiro hostel cá na Madeira. Temos um projeto de investimento enquadrado no Empreendinov, na qual recebemos 60%</p>	
--	--	---	--

		<p>a fundo perdido do total do investimento.</p> <p>É um conceito muito importante para a região, dado se tratar do primeiro hostel na Ilha. A mentalidade turística está a mudar, o cenário económico também; cada vez mais as pessoas procuram alojamento com qualidade a baixo custo, tenham elas 20 anos ou 50 anos.” – Entrevistado E.</p>	
--	--	---	--

<p><b>Bloco 2</b></p> <p><b>A economia regional e os sistemas de incentivo</b></p>	<p>Fragilidades da economia</p>	<p><b>Quais as fragilidades da economia regional?</b></p> <p>“O Mercado é pequeno e cria muitos constrangimentos e debilidades. O fator conhecimento é muito deficitário. É possível inovar. Para criar empresas, é preciso ter capital, perfil e ideia. A componente inovação pressupõe competências e esse é efetivamente</p>	<p>O Entrevistado A, ao analisar as limitações da economia regional, faz referência à dimensão reduzida do mercado, assim como às debilidades associadas ao fator conhecimento e o impacto que esse conhecimento gera ao nível da inovação.</p>
--	---------------------------------	---	---

um déficit. Apesar dos jovens licenciados terem aumentado, continua a existir um déficit ao nível de competência. Faltam um pouco de conhecimento e competência de áreas específicas e transversais que devem ser conjugados com competências de gestão para que possam constituir fatores efetivos de inovação. Conhecimento é importante para capacidade de implementação. Falta um pouco de visão e conhecimento e conduz à imitação a nível dos projetos. O que conduz a ineficiências no mercado.” – Entrevistado A.

“A Região Autónoma da Madeira atravessa, em termos económicos, uma fase crítica, de resto como sucede

De acordo com Freire (1997), ao conceito de inovação e empreendedorismo, surge associado o processo de criar e introduzir algo de novo numa empresa, ou no mercado. Não se trata de um ato único ou pontual, pelo que constitui um processo global que se estende ao longo do tempo. Importa salientar que, enquanto a invenção é independente do uso, a inovação pressupõe a existência de invenção num plano interno e externo à empresa.

O Entrevistado A, centra a sua resposta, na componente deficitária dos projetos, associando-a claramente às características dos empresários.

No que diz respeito à opinião do Entrevistado B, este foca a evolução macroeconómica, não obstante a fase menos positiva que a região apresenta.

com a economia nacional no seu conjunto e com a economia de vários países da União Europeia.

A evolução recente da economia regional não ocorreu conforme era esperado no início do quadro comunitário de apoio que agora finda. Com efeito, uma economia assente sobretudo no motor do investimento público, teria necessariamente de se ressentir quando esse motor colapsa por incapacidade de encontrar fontes de financiamento que suporte a continuidade da intensidade do investimento público. Os objetivos estratégicos que se referem à coesão social e territorial foram, igualmente, caracterizados por evoluções que não podem ser adjetivadas de forma positiva. De referir que, para além

O mesmo, referencia ainda o facto do crescimento económico estar relacionado com o investimento público, e que, neste momento, as fontes de financiamento para o mesmo são reduzidas. O mesmo, referencia claramente o facto da Região Autónoma da Madeira ser uma Região Ultraperiférica, estando vulnerável a riscos, nomeadamente os riscos de aluviões e incêndios.

De acordo com Lencastre (2003), a União Europeia inclui no seu território sete regiões que são consideradas como ultraperiféricas, o que se traduz na criação de condições necessárias ao estabelecimento, por parte da União Europeia, ao estabelecimento de uma estratégia de desenvolvimento que seja sustentável em função da revitalização das atividades económicas tradicionais.



desses constrangimentos, a Região mostrou-se bastante vulnerável a riscos ambientais (aluviões, incêndios, etc) com evidente impacto na economia regional.

Os principais indicadores de evolução da economia regional são reveladores de uma economia bastante afetada pela crise das economias ocidentais, pós-2008, sendo de destacar a quebra na tendência de crescimento do Produto Regional que se verificava pelo menos desde 1996.

O ponto de viragem ocorre em 2009, com uma clara inversão das linhas de tendência (períodos 1996-2007 e 2008-2011), alteração também muito clara quando se efetua a comparação das taxas de crescimento do PIB da RAM com o PIB nacional e de outras

Às RUP, estão associados alguns constrangimentos, nomeadamente insularidade, pequena dimensão, condições naturais de carácter local e de zona, descontinuidade territorial, localização distante dos centros de decisão política, económica e dos serviços e equipamentos de excelência. Ainda com base no autor atrás identificado, os fatores mencionados condicionam o desenvolvimento e geram custos e dificuldades acrescidas à própria coesão económica e social.

No tocante ao Entrevistado C, o mesmo indica que, uma das formas de combater as fragilidades da Região, passa por tornar o investimento mais apetecível, potenciando dessa forma a criação de novos postos de trabalho.

Regiões nacionais.

A divergência que se verifica nos ciclos de evolução do conjunto da economia nacional e da RAM é notória: enquanto a economia portuguesa, no seu conjunto e desde 1998, atravessa uma longa fase de crescimento muito débil, com incidências de valores negativos em 2003, 2009, 2011 e 2012, a RAM regista uma maior volatilidade, também com incidências de valores negativos, ainda que, no conjunto do período de 1996 a 2011, representa um crescimento positivo muito superior à média nacional.

Até 2007, a RAM apresentava taxas médias de crescimento anual do produto muito acima do conjunto da economia nacional e das regiões comparáveis. Mas os efeitos da crise

O Entrevistado D, à semelhança do Entrevistado A, referencia a dimensão reduzida do mercado regional, e afirmou existirem alguns sectores demasiado saturados pelo excesso de empresas a operarem.

No que toca ao Entrevistado E, o mesmo apresenta uma ligeira concordância com o Entrevistado D, tendo focado as cargas fiscais elevadas como fator fragilizador da economia regional

pós-2008 revelaram-se mais sensíveis que para a média nacional.” – Entrevistado B.

“Não é bem a área. Mas é necessário potenciar o investimento, torná-lo mais apetecível e vantajoso e acima de tudo devem ser criados mecanismos de incentivo à criação do próprio posto de trabalho.” – Entrevistado C.

“Somos uma ilha demasiado pequena, e existem diversos sectores em que há pouco lugar para muitos. Isto para não falar do IVA / IRC , especialmente no meu sector, que se trata de prestação de serviços e de publicidade. Não temos CMVMC, os salários deduzidos ao valor das vendas, dá praticamente o lucro. Felizmente, a amortização do

		<p>investimento ajuda. Como fazemos publicidade de diversas marcas na revista, há sempre o pagamento tardio deste tipo de serviço. Nos primeiros meses tivemos de adiantar.” – Entrevistado D.</p> <p>“Acima de tudo cargas fiscais demasiado pesadas. Sou gerente de uma empresa na área da restauração; comprar à taxa mínima e vender à taxa normal, dá cabo da tesouraria das empresas que operam neste sector.” – Entrevistado E.</p>	
	<p>Limitações do tecido empresarial e formas de ultrapassar essas limitações</p>	<p><b>Quais as limitações do tecido empresarial regional? Como ultrapassar estas limitações?</b></p> <p>“O conhecimento é uma limitação do tecido empresarial da região.</p>	<p>Em relação ao Entrevistado A, e no tocante às limitações do tecido</p>

	<p>Os gestores de empresas têm de perceber que é necessário inovar. Cada vez deve haver mais o enfoque na inovação. São processos de mudança e complexos. CEIM trabalha diretamente com as empresas no apoio à inovação, por ser bastante vantajoso ter elementos externos à própria empresa para efeitos de identificação de oportunidades. A inovação acaba por ser trabalhada. O contributo que pode ser dado aos colaboradores e gestores, e no que pode ser inovado, contribuem para melhores posicionamentos das empresas.</p> <p>Os gestores começaram a ter novas necessidades com a crise que se viveu nos últimos anos. CEIM desperta internamente questões de inovação dentro de empresas que existem, para</p>	<p>empresarial, o mesmo reforçou o mencionado anteriormente, indicando que o conhecimento é claramente uma limitação das empresas regionais.</p> <p>Por empreendedorismo qualificado entende-se a “criação de empresas, incluindo as atividades no primeiro ano de desenvolvimento, dotadas de recursos qualificados ou em sectores com fortes dinâmicas de crescimento, que promovam o reforço da sua capacidade técnica e tecnológica e a sua modernização e inovação.” (Pg. 2 - Art. 3º do Capítulo I do anexo à Portaria 146/2009).</p> <p>O Entrevistado A salienta ainda a entidade que representa tem desenvolvido programas de inovação para as empresas, no sentido das mesmas poderem inovar nos seus</p>
--	--	---

	<p>que possam idealizar projetos de inovação para novos financiamentos. São processos lentos e graduais. É uma área muito interessante e desafiadora, mas pressupõe mudanças. As pessoas estão no seu dia-a-dia e as pessoas que estão fora, detetam mais facilmente fatores passíveis de mudança.</p> <p>É importante como instrumento público de despertar fatores de inovação.” – Entrevistado A.</p> <p>“Para ultrapassar as limitações inerentes às dinâmicas empresariais, importa ter presente a inevitabilidade de uma renovação de ciclo económico onde a força impactante do investimento público seja progressivamente sustentada pela</p>	<p>processos, em virtude dos fatores de inovação, serem mais facilmente detetáveis por entidades e pessoas exógenas às próprias empresas. O atrás mencionado, é nítido pela seguinte afirmação: “CEIM desperta internamente questões de inovação dentro de empresas que existem, para que possam idealizar projetos de inovação para novos financiamentos.”</p> <p>Segundo Costa (2010), para criar uma empresa não é necessário ser um inventor. Grande parte das ideias que originam a criação de novas empresas não são resultantes de descobertas técnicas, mas antes da observação atenta das mudanças e das novas necessidades que surgem na economia.</p> <p>O entrevistado B, salienta claramente</p>
--	---	---

	<p>emergência estruturadora do investimento privado ligado ao cluster do turismo e dos serviços financeiros a serem proporcionados por uma nova e necessária dinâmica do Centro Internacional de Negócios.</p> <p>De salientar que algumas iniciativas empresariais da Região ligadas a atividades intensivas em conhecimento podem constituir elemento de dinamização de novas áreas de atividade até agora pouco exploradas.” – Entrevistado B.</p> <p>“Não é o meu caso, mas existem muitas queixas relativas à carga fiscal que incide sobre as empresas. Os salários baixos, os impostos elevados acabam por influenciar a minha</p>	<p>que a renovação do ciclo económico é inevitável, no que ao investimento (público e privado) diz respeito. O mesmo, referencia claramente que há um cluster, no que toca ao investimento na área turística e dos serviços financeiros, devendo este cluster, na opinião do Entrevistado B, ser substituído por um maior dinamismo ao nível do Centro Internacional da Negócios.</p> <p>O Entrevistado C, responde de uma vertente mais comercial e menos tecnicista, e volta a focar as elevadas cargas fiscais, salientando que, por múltiplas vezes, tem de criar condições especiais de pagamento aos seus clientes, pelas grades limitações que o tecido empresarial causa nos consumidores.</p>
--	---	--

	<p>atividade. Tenho muitas vezes de criar condições de pagamento adaptado às dificuldades dos clientes.</p> <p>O SI Funcionamento, infelizmente não abrange o sector da saúde. Felizmente o Empreendinov acabou por abranger e potenciar a criação desta clínica.” – Entrevistado C.</p> <p>“Há pouca visão e muita imitação. E mais não digo.” – Entrevistado D.</p> <p>“Acima de tudo falta inovar e diferenciar. Há falta de criatividade; é preciso alargar os horizontes, verificar e descobrir aquilo que os outros fazem lá fora, e adaptar conceitos à nossa ilha. Infelizmente continua a existir cá na Madeira a mentalidade de imitação, na qual a pessoa X abre um negócio, e</p>	<p>Os entrevistados D e E exibem nitidamente alguma concordância, na medida em que ambos focam a falta de visão, o excesso de imitação e as deficiências existentes ao nível da criatividade. Além de focar e exemplificar a imitação, o Entrevistado E considera claramente que apesar da imitação associada, é sempre uma forma de inovar.</p>
--	---	--



		<p>a Y 2 meses depois imita. Poderá ser ou não uma limitação. Vejo como uma forma de inovar cada vez mais, e tornar o serviço cada vez melhor, de modo a ser preferível. É um incentivo.” – Entrevistado E.</p>	
	Investimento	<p><b>Qual a importância do investimento?</b></p> <p>“É muito importante. É preciso identificar aquilo que realmente é necessário e fundamental. São detetados em muitos projetos “mais do mesmo”. Há muita tendência ao espaço físico – porta aberta – e existem espaços para efetuar tentativas nomeadamente escritórios virtuais (COWORK). Não é necessário</p>	<p>O Entrevistado A considera que o investimento é realmente extremamente importante, sendo necessário identificar aquilo que realmente é necessário e fundamental (refere-se claramente às despesas elegíveis do projeto), sendo que, na sua opinião, existem escritórios virtuais que poderão ser de extrema utilidade, potenciando uma “poupança”</p>

		<p>telefone, fax, secretária. Basta um pequeno espaço e um portátil. As empresas gastam muito neste tipo de despesas. Pelo que existem investimentos desajustados com equipamentos desnecessários.” – Entrevistado A.</p> <p>“Em particular, merecem destaque iniciativas empresariais no domínio das TIC em que empresas da Região têm conseguido afirmar-se nos mercados internacionais e processos de articulação com o tecido empresarial, por parte da Universidade e de outras entidades do Sistema Regional de Inovação. Esta última dimensão tem-se revelado especialmente promissora no apoio a atividades transformadoras e na valorização das variedades</p>	<p>ao nível de investimento.</p> <p>A opinião do entrevistado B, de certa forma, aproxima-se do mencionado pelo entrevistado A, salientando que, as iniciativas empresariais ao nível das Tecnologias de Informação e Comunicação são fundamentais para atingir os mercados externos. Salienta ainda a importância de conjugar projetos universitários em articulação com as empresas regionais, no sentido de potenciar as atividades ao nível da valorização das variedades regionais.</p> <p>No tocante à opinião do Entrevistado C, o mesmo associa o investimento à criação de postos de trabalho e criação de novas empresas, assim como de projetos inovadores, materializando-se no</p>
--	--	---	---

		<p>regionais de espécies com viabilidade técnico- -económica de exploração.” – Entrevistado B.</p> <p>“O investimento é importante para a criação de postos de trabalho e criação de novas empresas e projetos inovadores. O Empreendinov potencia a criação de novas empresas, como a minha, mas acima de tudo empresas em novas áreas, as quais não existiam anteriormente, o que permite a entrada de novas atividades e serviços no mercado.</p> <p>Por sua vez, o SI Funcionamento, apesar de não estar associado à minha empresa, sei que possibilita a realização de novos investimentos, e acaba por ser um incentivo à mudança dentro da empresa. Muitas empresas</p>	<p>surgimento de novas empresas e serviços no contexto empresarial da Região Autónoma. O Entrevistado C, faz ainda uma pequena referência a outro sistema de incentivo presente no programa Operacional da RAM, o SI funcionamento, salientando as elevadas cargas fiscais sobre o tecido empresarial da Região.</p> <p>No que diz respeito ao Entrevistado D, o mesmo deu uma resposta clara e inequívoca, salientando que o Investimento desempenha claramente uma função de extremo relevo, para o crescimento da região. O combate ao desemprego, é outro dos fatores maximizadores do investimento.</p>
--	--	--	--

		<p>utilizam esse incentivo para apoiar o pagamento dos salários. Significa que há algo que está mal.....</p> <p>Nomeadamente a carga fiscal.” – Entrevistado C.</p> <p>“Importantíssimo para o crescimento da região e para o combate ao desemprego.” – Entrevistado D.</p> <p>“A economia para sem investimento. É preciso aproveitar os subsídios que existem, para colocar em prática as nossas ideias e o conhecimento que possuímos de outros países, e de outros locais, procurando adaptar às lacunas existentes na Madeira, ao nível de conceitos.” – Entrevistado E.</p>	
<p><b>Bloco 3</b></p> <p><b>O Empreendinov</b></p>		<p><b>No cômputo geral dos incentivos existentes, destinados à Micro e</b></p>	

<p><b>II e respetiva aplicação</b></p>	<p>Classificação do Empreendinov</p>	<p><b>Pequenas empresas da região, como classifica o EMPREENDINOV II? E porquê?</b></p> <p>“Faltava instrumento de financiamento para microprojectos. Capital de risco não teve sucesso na altura e CEIM articulou com IDE o aparecimento do EMPREENDINOV.</p> <p>É necessário metodologia de apoio – sistemas de incentivo – para projetos mais pequenos. Para apoiar empreendedorismo.</p> <p>Para haver diferenciação positiva na área dos projetos inovadores. Na altura os Açores até já o tinha. Quando se lançou em 2007, o CEIM trabalhou com o IDE de modo a articular a forma como iriam apoiar.</p> <p>CEIM apoiou na definição das</p>	<p>O Entrevistado A salienta claramente que, as capitais de risco não são de todo uma opção para financiamento de microprojectos. Desse fator, advém a necessidade de fazer surgir um sistema de incentivo totalmente direcionado para apoiar as microempresas e os projetos de menor dimensão, com vista ao apoio do empreendedorismos.</p> <p>Segundo o Entrevistado A, o Empreendinov possui claramente uma vertente de apoio extremamente importante que conduz nitidamente à diferenciação e potencia níveis de inovação nos projetos de âmbito regional.</p> <p>O Entrevista A reforça ainda que o</p>
--	--------------------------------------	--	--

		<p>despesas elegíveis, definição de condições de elegibilidade e CAE's, montantes elegíveis. Foi muito positivo por se ter tratado da primeira abordagem para diferenciar formalmente os projetos inovadores da região com valores de investimento muito mais baixos. Tem alguns aspetos negativos, mas entre ter o Sistema de incentivo e não ter, é melhor ter. É o mecanismo mais atrativo do mercado, e há tendência por parte dos empreendedores a inovações muito forçadas.</p> <p>Ao nível do enquadramento, o CEIM auxilia os promotores, mas obviamente dentro das regras. Os fatores de inovação têm de estar muito bem fundamentados por parte do CEIM.” – Entrevistado A.</p>	<p>Empreendinov, representa o sistema de incentivo mais atrativo do mercado, pelo facto de comparticipar a 60% a fundo perdido, as despesas elegíveis. Pelo fator atrás indicado, muitos promotores tendem a inovar pouco ou de forma forçada, no sentido de poderem beneficiar das condições indicadas.</p> <p>Analisando a opinião do Entrevistado B, segundo o mesmo, ao Empreendinov está associado o conceito de mudança, inovação e crescimento, potenciando este sistema de incentivos, a competitividade das empresas de âmbito regional, assim como a diversificação das áreas de negócio e respetiva diferenciação (face aos negócios atualmente existentes).</p> <p>Em relação ao Entrevistado C, o mesmo</p>
--	--	---	--

		<p>“Com este sistema de incentivos pretendeu-se contribuir para a mudança e crescimento da economia regional, através do estímulo ao surgimento de novos empreendedores e à criação de novas empresas com projetos inovadores, capazes de contribuir para a diversificação e competitividade do tecido empresarial.” – Entrevistado B.</p> <p>“O Empreendinov foi o sistema de incentivo que me permite estar atualmente a trabalhar no meu próprio espaço. Foi com muito esforço financeiro que consegui tornar este sonho de infância numa realidade atual. É um sistema de incentivos que garante o aparecimento de novos</p>	<p>salienta que foi o sistema de incentivo que lhe permitiu criar o seu próprio negócio e espaço, diretamente relacionado com a profissão que exerce e que o mesmo potencia o aparecimento de novas empresas e de projetos. No tocante ao Entrevistado D, o fator 60% é claramente relevante, no que toca à intencionalidade de investir. O mesmo, indica que, em função da percentagem de comparticipação de projetos, pondera dar continuidade aos seus investimentos, lamentando que o mesmo não seja extensível a projetos fora do continente Português.</p> <p>O Entrevistado E é o mais experiente, no tocante à realização de candidaturas ao Empreendinov, na medida em que apresenta mais do que uma candidatura ao referido sistema de incentivos. Das</p>
--	--	--	--

		<p>projetos e de novas empresas.” – Entrevistado C.</p> <p>“Empreendinov é fantástico. Com 60% de ajuda, já tenho alguns projetos em vista. É pena que o Empreendinov não seja extensível a investimentos fora de Portugal. Não é que ache que a emigração é a solução, mas...” – Entrevistado D.</p> <p>“Empreendinov é o subsídio à qual já me candidatei duas vezes com sucesso. As minhas ideias foram consideradas inovadoras, o que me permitiu receber 60% dos dois investimentos que realizei a fundo perdido. É claramente um estímulo ao investimento, mas acima de tudo um estímulo à geração de novas ideias,</p>	<p>duas candidaturas que efetuou, refere que recebeu 60% do investimento realizado, a fundo perdido, fator este que considera efetivamente um estímulo à realização de novos investimentos, com base em ideias ganhadoras.</p>
--	--	---	--



		ideias ganhadoras.” – Entrevistado E.	
	Adequação das despesas elegíveis	<p><b>Alguns investidores consideram que existe um desajustamento entre o incentivo, as despesas elegíveis e as necessidades efectivas. Considera existir uma adequação entre as despesas que são consideradas como elegíveis, e as necessidades dos empreendedores? Porquê?</b></p> <p>“O IDE e o CEIM respeitam-se mutuamente. As despesas elegíveis contempladas no Empreendinov foram as que o CEIM apresentou como sendo relevantes. Existem regulamentos nacionais e comunitários que devem ser cumpridos.</p> <p>Muitos empreendedores solicitam investimentos em obras superiores a</p>	<p>Segundo o Entrevistado A, e no que toca à composição das despesas elegíveis, há a salientar que o referido entrevistado assume as responsabilidades e autoria da composição das despesas elegíveis eu constam como aprovadas na Portaria que regula o referido sistema de incentivos. Segundo o mesmo, a referida</p>

		<p>50% em obras, fatores este que não é inovador. O fator inovação devem estar em outro tipo de despesas.</p> <p>Acho que há um erro na percepção do Sistema de incentivo. Deve ser um complemento ao financiamento das empresas, logo haverá sempre alguma coisa que ficará de fora. Há uma tendência na região em moldar as ideias à permissão dos sistemas de incentivo, e não o contrário.” – Entrevistado A.</p> <p>“As despesas elegíveis do Empreendinov são muito abrangentes, pelo que julgamos que vão de encontro às reais necessidades dos empreendedores. De salientar que neste sistema de incentivos a questão fulcral é a da inovação do projeto no</p>	<p>composição das despesas elegíveis respeitam as legislações de caráter nacional e comunitário considerando mesmo que existem alguns equívocos por parte de muitos promotores de projetos de investimento, no que toca ao aproveitamento do sistema de incentivo para benefício próprio. O mesmo, salienta que os incentivos às empresas devem ser concedidos em função das ideias e reais necessidades do projeto e não o contrário, nomeadamente uma “moldagem” dos mesmos aquilo que a legislação permite.</p> <p>Relativamente à opinião do Entrevistado B, o mesmo indica que as despesas elegíveis associadas ao Empreendinov são efetivamente abrangentes no que toca às necessidades dos projetos. O mesmo indica também que, em projetos</p>
--	--	---	--

		<p>seu todo e do perfil empreendedor, critérios determinantes para a elegibilidade da candidatura.” – Entrevistado B.</p> <p>“As necessidades da minha clínica foram cobertas. No meu caso, tive obrigatoriamente que adquirir um equipamento que está totalmente associado à componente inovadora do projeto – periodontologia. Sem o Empreendinov não o comprava. É o único na Madeira e permite efetuar diversos testes e avaliações após as radiografias tiradas aos pacientes.” – Entrevistado C.</p> <p>“Tudo o que adquiri penso que foi considerado elegível. Estou a aguardar pelo pedido de pagamento final, mas</p>	<p>de investimento destinados às microempresas, o foco tem de estar na inovação do projeto e no perfil do próprio empreendedor e investidor, indicando que além das despesas elegíveis do projeto, os fatores atrás indicados assumem uma importância vital para materializar tudo o resto.</p> <p>No tocante às opiniões dos investidores C, D e E, o Entrevistado C indica que as necessidades do seu investimento na construção de uma clínica dentária foram totalmente cobertas pelo Empreendinov. Refere ainda que, no âmbito do investimento teve obrigatoriamente de adquirir um equipamento, o qual estava diretamente associado ao projeto de investimento, o qual não compraria se, o projeto não tivesse uma comparticipação de 60% a fundo perdido.</p>
--	--	--	--

		<p>creio que não me irão cortar nenhuma despesa, até porque os orçamentos que entreguei inicialmente, foram todos considerados elegíveis.” – Entrevistado D.</p> <p>“Sim, adequação total; não houve nada que quisesse adquirir que o Empreendinov me tenha impedido.” – Entrevistado E.</p>	<p>O mencionado pelos Entrevistados D e E ratifica o que C referiu. Ambos (D e E), salientam a cobertura total das suas despesas, por parte do Empreendinov.</p>
	<p>Prazo para realização e conclusão do investimento</p>	<p><b>No que toca ao prazo para realização do investimento, um ano é definitivamente curto, tendo em atenção o que alguns empreendedores referem. Qual a sua opinião? Porquê?</b></p> <p>“Com a alteração do Empreendinov I para o II, puderam ter acesso as empresas cujo início de atividade</p>	<p>O Entrevistado A indica que um ano para efeitos de realização e conclusão do investimento é um prazo curto. O</p>

		<p>tivesse ocorrido no último ano. As despesas elegíveis máximas foram alteradas de 150M€ para 250M€. A taxa de mortalidade das empresas é superiores após o terceiro ano. O CEIM considera que um ano é efetivamente curto. Deveria ser maior o período de investimento, mas IDE tem sido altamente compreensivo em alargar prazos.”- Entrevistado A.</p> <p>“Atualmente a perceção de o prazo de um ano ser curto para a implementação dos projetos, julgamos que deve-se essencialmente à atual conjuntura económica onde a questão financeira e as dificuldades de obtenção de crédito são fulcrais para a execução dos mesmos.” – Entrevistado B.</p>	<p>mesmo, salienta que com as alterações potenciadas pela revogação do diploma que instituiu o Empreendinov I para dar lugar ao Empreendinov II, foram nitidamente introduzidos alguns melhoramentos, nomeadamente no que diz respeito ao aumento do montante máximo elegível, de 150.000,00€ para 250.000,00 €. O Entrevistado refere ainda que, a taxa de mortalidade de empresas, é muito superior após o terceiro ano de atividade, pelo que, considera que um ano é um prazo curto. Relativamente ao Entrevistado B, existe efetivamente a perceção de que o prazo estabelecido para a realização e conclusão do investimento é curto, e segundo o mesmo, a razão pela qual é curto, centra-se no facto da obtenção de crédito ser um processo com alguma</p>
--	--	--	--

		<p>“Um ano foi um prazo muito esticado. Mas acabei por pedir uma pequena prorrogação do prazo para a conclusão do investimento.</p> <p>Alguns materiais que requisitei vieram de Espanha, o que atrasa um pouco o processo. Para efeitos de recebimento do incentivo em função da modalidade de pedido de pagamento que adotei, tive que efetuar o pagamento à cabeça. Mas correu tudo dentro da normalidade.” – Entrevistado C.</p> <p>“Realizei o meu investimento em praticamente 12 meses. Tivemos dificuldades no acesso ao crédito. Os primeiros pagamentos foram todos com recurso a capitais próprios. Mas aproveitámos a modalidade de pagamento contra factura.” –</p>	<p>complexidade, o que se materializa em atrasos na conclusão do investimento.</p> <p>Se analisarmos a opinião do Entrevistado C, a mesma considera igualmente que o prazo de um ano é curto, pelo facto das importações de equipamentos atrasarem o processo, mas segundo o que a mesma indica, todos os prazos foram cumpridos e todo o projeto decorreu de acordo com os padrões da normalidade.</p> <p>Numa análise à opinião do entrevistado D, há indubitavelmente uma relação com a opinião do entrevistado B. O acesso ao crédito, atrasou claramente a realização do investimento de D, tendo que adiantar alguns montantes pela via dos capitais próprios. Sem entrar em grandes detalhes, o Entrevistado E considera que o investimento deveria ter como prazo máximo de realização e conclusão, um</p>
--	--	--	--

		Entrevistado D.  “Pode realmente ser curto; poderia ser 1 ano e meio, para existir um horizonte temporal maior para realizar o investimento.” – Entrevistado E.	ano e meio.
	Despesas elegíveis e necessidades dos empreendedores	<p><b>Os 250.000,00 € de despesa máxima elegível, estão adequados às necessidades dos empreendedores? Qual a razão?</b></p> <p>“Objetivo inicial e propósitos iniciais para o qual o Empreendinov foi criado foi para financiamento de microprojectos. Havia uma necessidade de financiamento de projetos entre 100 e 250 mil euros. Existem outras linhas para projetos de dimensão superior. Havia uma dificuldade para financiamento dos micro e pequenos projetos e o</p>	<p>O Entrevistado A indica claramente que o Empreendinov surgiu para apoiar microempresas e novos projetos, indicando claramente que, para projetos de maior dimensão económico-financeira, existem outras linhas. Face ao montante máximo das despesas elegíveis, muitos empreendedores desmembram projetos de investimento, para que possam obter o máximo de</p>

		<p>Empreendinov vem responder a essa necessidade.</p> <p>CEIM detetou que muitas pessoas desmembram projetos para obter o máximo de montantes a fundo perdido. Isso não é elegível.” – Entrevistado A.</p> <p>“O Objetivo do Empreendinov foi estimular o aparecimento de novas empresas, mais precisamente de micro e pequenas empresas, onde estivesse presente a inovação, traduzida em investimentos conducentes à introdução de novos produtos, novos processos tecnológicos, novas técnicas de distribuição, marketing, informação e comunicação, técnicas de inovação, racionalização energética e gestão ambiental, entre outros fatores de competitividade, consubstanciando em</p>	<p>montantes a fundo perdido.</p> <p>O Entrevistado B salienta que o Empreendinov foi criado como estímulo ao aparecimento de novas empresas, às quais esteja associado um novo serviço, diferenciado em termos comparativos com os serviços existentes nos players de mercado. Os novos investimentos devem trazer à Região Autónoma da Madeira novas práticas, novos produtos, com base nos fatores dinâmicos de competitividade.</p> <p>Segundo Miller e Dess (1996), fatores dinâmicos da competitividade são fatores críticos do sucesso, e salientam a sua origem externa à empresa. Estes fatores, são as áreas nas quais os bons resultados ajudarão a assegurar a competitividade das empresas. Segundo Grant (2005), os fatores dinâmicos de</p>
--	--	--	--



		<p>projetos, de menor volume de investimento, de execução rápida cuja obrigatoriedade de manutenção resume-se a apenas 3 anos. O Empreendinov vem assim apoiar projetos na sua fase inicial de lançamento, com forte risco associado á sua introdução e aceitação no mercado concorrencial.</p> <p>Em fases posteriores de crescimento, as empresas têm a possibilidade de se candidatar a outros sistemas de incentivos.” – Entrevistado B.</p> <p>“O meu projeto ficou abaixo dos 250M €, mas sou da opinião que é preferível apoiar mais projetos com menos verba alocada a cada um. Assim possibilitamos o aparecimento de mais e melhores projetos.” – Entrevistado C.</p>	<p>competitividade resultam da possibilidade que um determinado mercado dá, em termos de diferenciação entre os diversos concorrentes. O mesmo autor, considera ainda que os fatores dinâmicos de competitividade poderão estabelecer uma proposta de valor interessante, aos clientes.</p> <p>O Entrevistado C indicou que o projeto de investimento que realizou, ficou abaixo dos 250 mil euros, e salientou que na sua opinião, considera que devem haver mais empresas apoiadas, em vez de uma maior concentração de subsídio na mesma empresa. O Entrevistado D, à semelhança do C, mencionou ter ficado abaixo dos 250 mil euros de despesa elegível. Fez uma pequena referência ao facto de, o investimento ter de ser</p>
--	--	---	--

		<p>“Se estão. Fiquei muito abaixo disso. Até porque é preciso não esquecer que, 10% terão de ser sempre capitais próprios.” – Entrevistado D.</p> <p>“Sim, há uma adequação. Um dos investimentos que realizei foi de 249 mil, o outro foi na ordem dos 150 mil. Penso que está destinado a micro empresas e pequenos projetos, por isso não faria muito sentido que as despesas fossem superiores a esse valor.” – Entrevistado E.</p>	<p>realizada com 10% de financiamento por capitais próprios. Com despesas elegíveis crescentes, a componente de investimento de capitais próprios também aumenta.</p> <p>Há uma concordância do Entrevistado E com A e B, salientando que o Empreendinov está destinado aos microprojectos, pelo que não faz muito sentido que os valores elegíveis excedam o plafond dos 250 mil euros. O mesmo, indicou ainda que, nos projetos que entregou, realizou 150 mil euros e 249 mil euros de despesas elegíveis.</p>
	Inovação e diferenciação	<p><b>Com referência às expectativas associadas às inovações e diferenciações patentes aos novos investimentos, os mesmos contribuíram para a diversificação</b></p>	

		<p><b>da oferta regional? Essas inovações excederam as expectativas iniciais? Porque razão poderão constituir “embriões de desenvolvimento futuro”?</b></p> <p>“Falta acompanhamento do projeto na pós implementação por parte do CEIM. É necessário acompanhar e perceber o ponto de situação dos projetos. É importante efetuar acompanhamento. Não foram excedidas as expectativas iniciais. Eu esperava ter muito mais dinâmica, de projetos mais disruptivos e com maiores contributos. Plataformas tecnológicas e portais. Temos muitos projetos na área do turismo, mas não existem um que seja um portal aglutinador ou uma referência que tenha posicionamento no mercado que</p>	<p>No que toca às expetativas associadas aos graus de inovação e diferenciação patentes aos novos investimentos, o Entrevistado A indicou que existe um défice de acompanhamento por parte das entidades gestora do sistema de incentivo, na fase pós-implementação. Reforçou ainda o défice de projetos na área tecnológica, ao nível de construção de portais e de plataformas.</p> <p>O mesmo, indica ainda que nenhum projeto singrou ao nível da pós-implementação, faltando dar continuidade à ótica da inovação e da</p>
--	--	--	---

		<p>tenha mesmo valido a pena. Faltam projetos tecnológicos na área dos portais e plataformas. Houve financiamento avulso aos projetos mas nenhum deles singrou. Animação turística – projetos começam, e depois falta dar a continuidade. Muitos projetos deram entrada na área de veículos. Depois do aparecimento da CITY BUBBLES, surgiram mais dez na área dos veículos. Animação turística é realmente o forte.” – Entrevistado A.</p> <p>“O Empreendinov teve uma boa aceitação no mercado regional. O sector que mais destaque teve foi o sector dos serviços, concentrado 70% dos projetos, onde se verificou uma forte aposta nas tecnologias de</p>	<p>diferenciação.</p> <p>A opinião do Entrevistado B, colide ligeiramente com a opinião do anterior, na medida em que, o mesmo salienta a presença internacional de alguns dos investidores, indicando e salientando os conhecimentos especializados que se refletem no crescimento da economia.</p> <p>No tocante à opinião dos três investidores (Entrevistados C, D e E), o C considera que o seu projeto contribuiu claramente para a diversificação da oferta, pelo facto de não existir nenhum conceito semelhante, nem com o serviço que é prestado ao consumidor / cliente. O Entrevistado D salienta apenas o facto de se ter apercebido da existências de novos projetos e ideias implementadas</p>
--	--	---	---

		<p>informação. Alguns destes projetos assumem já uma presença no mercado internacional ambicionando uma forte expansão. Inclusive, estamos perante empreendedores que têm uma visão mais alargada do mercado, alguns com conhecimento especializados, que acreditam que poderão contribuir para a mudança e crescimento da economia, marcando a diferença com os seus projetos.” – Entrevistado B.</p> <p>“O meu contribui claramente para a diversificação da oferta. Não existem nenhuma clínica na região especializada em Periodontologia. É uma mais-valia para o mercado. Tenho efetuado acordos com diversas entidades de saúde (SAMS / ADSE / ADVANCECARE etc) de modo a</p>	<p>no mercado, com recurso ao Empreendinov.</p> <p>O Entrevistado E apresenta um perfil de empreendedor totalmente diferente dos dois anteriores, o qual poderá estar diretamente associado à experiência que possui no ramo empresarial. Os seus projetos excederam as expetativas que possuía para os mesmos, e indica que, as previsões económicas que efetuou para o projeto de abertura do primeiro Hostel na Região, ficaram muito acima do projetado. Relativamente ao seu outro projeto, vendeu-o na fase pós-implementação.</p>
--	--	--	--

		<p>divulgar o serviço.</p> <p>Espero continuar a crescer. Neste momento não me posso queixar e tenho tido muitas marcações. Se calhar, e até nem gosto de dizer isto, tem excedido a minha expectativa inicial.” – Entrevistado C.</p> <p>“Parece-me que sim. Pelo que vejo no mercado, e com base nalgumas pessoas que conheço, houve efetivamente o surgimento de algumas ideias bastante interessantes.” – Entrevistado D.</p> <p>“Os meus projetos excederam a minha expectativa, especialmente este último, na qual estou com taxas de ocupação bem acima das projetadas. Quanto ao outro meu projeto da City Bubbles,</p>	
--	--	---	--

		<p>tinha algumas ideias para fazê-lo vingar no mercado. Mas como vendi a empresa, deixei de ter qualquer ligação à mesma.” – Entrevistado E.</p>	
<p><b>Bloco 4</b></p> <p><b>A economia madeirense e o futuro</b></p>	<p>Adequação do investimento</p>	<p><b>Apesar do cenário macroeconómico patente ao período 2009-2014, considera que o nível de investimento adequa-se à realidade da economia? Que sugestões faria para o novo quadro comunitário?</b></p> <p>“A nova estratégia para 2014/2020, apesar de váio tempo em negociações, o que foi conseguido para o próximo CC foi bom.</p> <p>O incentivo devia ser concedido a montante. Com o decréscimo a nível do investimento publico, precisamos de investimento privado. O financiamento desse investimento e o mercado são</p>	<p>O Entrevistado A, além de garantir que as negociações para o novo quadro comunitário foram bem conseguidas, deixa a indicação de que os incentivos às empresas deveriam ser atribuídos a montante, salientando que com o decréscimo do investimento público, é claramente necessário compensar com um maior índice de investimento privado.</p>

		<p>dois problemas. É preciso direccionar projetos para a WEB porque o mercado interno está saturado.</p> <p>Atingir mercados externos poderá também ser pela via da internacionalização. Atuação no mercado regional empresários estão mais protegidos, na WEB estão iguais aos outros. As orientações vão ser muito específicas, o que vai obrigar a algumas dores de barriga por parte dos promotores.” – Entrevistado A.</p> <p>“Para o novo quadro comunitário 2014-2020 uma das prioridades de investimento é a aposta no empreendedorismo, pelo que certamente a região manterá a sua aposta nesta área, nomeadamente na promoção do espírito empresarial</p>	<p>Revela ainda ser fundamental canalizar os projetos de investimento para a área das Tecnologias de Informação e Comunicação, uma vez que o mercado interno está saturado. Assim, considera que a internacionalização poderá ser a via do sucesso para os projetos. Relativamente ao novo quadro comunitário, revelou que as orientações serão específicas.</p> <p>Relativamente ao Entrevistado B, o empreendedorismo é claramente uma das apostas do novo quadro comunitário. A aposta na inovação, potencia a criação de novas empresas, com ideias e projetos inovadores. São nitidamente fatores vantajosos, também úteis para compensar o facto da região ser considerada uma RUP.</p>
--	--	---	---



		<p>através do apoio à exploração económica de novas ideias e incentivando a criação de novas empresas, com recurso à inovação e à iniciativa empreendedora.</p> <p>Igualmente, o fato de sermos uma região ultraperiférica, e grande impacto que o SI Funcionamento teve no nosso tecido empresarial, manter-se-á o apoio à compensação dos Sobrecustos da Ultraperiféricidade, certamente com algumas alterações e melhorias.” – Entrevistado B.</p> <p>“Um único: que o sector da saúde possa ser contemplado no SI Funcionamento.” – Entrevistado C.</p> <p>“Pelos investimentos que estou a pensar realizar, até porque as ideias já</p>	<p>Os entrevistados D e E possuem a mesma opinião relativamente ao novo quadro comunitário. Esperam que, a aposta esteja direccionada para o empreendedorismo, de modo a que possam dar continuidade aos investimentos, e materialização das ideias que possuem para a criação de novos microprojectos de apoio ao tecido empresarial da região.</p>
--	--	--	--

		<p>tenho, espero que se mantenha a comparticipação a 60% para novas ideias. Ou até mais...</p> <p>Não é qualquer um que investe atualmente. É preciso coragem. A economia regional é frágil, mas, se realmente a ideia for inovadora, e tiver viabilidade dentro do mercado, porque não avançar? – Entrevistado D.</p> <p>“Manutenção do Empreendinov, para poder continuar a investir em novos projetos para a ilha.” – Entrevistado E.</p>	
	Análise ao impacto dos investimentos realizados	<p><b>Agora que este quadro comunitário chegou ao fim, em termos globais como classifica o impacto dos investimentos realizados, em termos regionais? A sua opinião decorre de que indicadores práticos?</b></p>	<p>NOTA: Esta questão está mais direcionada para as entidades que gerem o sistema de incentivo. Em função desse fator, apresento apenas a opinião do Entrevistado A e B.</p>

		<p>“Todos os projetos pecam na vertente da comercialização do produto. Se eu estiver fora e quiser comprar um serviço não consigo. Como turista não há nenhum local que possa adquirir serviços de âmbito regional. Financiámos algumas plataformas, mas depois falta aquela capacidade de crescer e de se tornarem plataformas de referência.” – Entrevistado A.</p> <p>“No Empreendinov foram enquadrados 140 projetos, o que se traduz num total de despesas (elegíveis e não elegíveis) de 23.742.588,13 €, potenciando a criação de 438 novos postos de trabalho. Face aos montantes reflete-se o grande esforço das empresas em termos de investimento realizado na região em prol do seu desenvolvimento</p>	<p>De acordo com a opinião do Entrevistado A, os projetos pecam na vertente pós-implementação, ao atingirem a fase de construção de estratégia de comercialização. O Entrevistado exemplifica que, no caso dos projetos de âmbito turístico, não existe nenhum local / plataforma, onde seja possível adquirir serviços. Em relação às plataformas, A menciona que apesar de terem sido financiadas algumas plataformas com investimento na área das Tecnologias de Informação e Comunicação, existe claramente défice na capacidade de se tornarem plataformas com estatuto referenciado em termos regionais. O Entrevistado B destaca que, ao abrigo do sistema de incentivos Empreendinov, foram apoiados 140 projetos, tendo estes</p>
--	--	---	--

		e competitividade, com impactos positivos na criação e manutenção do emprego.” – Entrevistado B.	investimentos impactos diretos ao nível da criação de novos postos de trabalho. Desde a sua implementação, o mesmo criou aproximadamente 438 postos, existindo nitidamente um impacto positivo na criação líquida de postos de trabalho.
	Sector de negócio dos projetos	<p><b>Os investimentos concentraram-se numa maior proporção em que sector de negócio?</b></p> <p>“Muitos projetos deram entrada na área de veículos. Depois do aparecimento da CITY BUBBLES, surgiram mais dez na área dos veículos. Animação turística é realmente o forte.” – Entrevistado A.</p> <p>“Em termos de apoio ao investimento, ou seja, de despesas elegíveis, o sector dos serviços é aquele que mais</p>	<p>Segundo o Entrevistado A, deram entrada muitos projetos na área dos veículos, associado à vertente de turismo. Para o Entrevistado A, o sector da animação turística foi nitidamente o que maior número de projetos possuiu enquadramento.</p> <p>Com base na opinião do Entrevistado B, o mesmo indicou que o sector que teve o valor mais elevado de despesas elegíveis</p>

		<p>se destaca – com 38%.” – Entrevistado B.</p> <p>“Sem dúvida, no turismo. Também pelas características da região.” – Entrevistado C.</p> <p>“Deduzo que tenha sido ao nível dos transportes turísticos. A região vive dos turistas.” – Entrevistado D.</p> <p>“Não li sobre isso, mas creio que a maior fatia de investimento, deverá ter ocorrido no sector do turismo.” – Entrevistado E.</p>	<p>enquadradas, foi claramente o sector dos serviços.</p> <p>Os restantes Entrevistados, concordam que, efetivamente o maior enquadramento de projetos foi realizado na área do turismo. A opinião decorre do facto de existir um grande número de novas empresas a operar neste setor, com base nas informações mencionadas pelo Entrevistado A.</p>
	Investimento sem incentivo	<p><b>Os empreendedores investiriam na mesma proporção, se o incentivo não fosse a fundo perdido, à taxa de 60%?</b></p>	

		<p>“Se o incentivo não fosse 60% a fundo perdido, a grande maioria teria investido o mesmo nível de investimento. Não vejo que a irracionalidade do investimento esteja associado ao fator de ser 60%. É mais por perceção do negócio por parte das pessoas. É mais por desconhecimento e por facilitismo. Até porque apesar de ser 60%, tem de haver um investimento de 40% remanescente.” – Entrevistado A.</p> <p>“Julgamos que não. Estamos a falar de novas empresas, onde perante o mercado assumem um maior risco, o que dificuldade em parte o acesso ao crédito e consequentemente o financiamento do projeto.” –</p>	<p>O Entrevistado A indica que, na eventualidade do incentivo não ser de 60% a fundo perdido, os investimentos teriam a mesma dimensão financeira, pelo facto de não considerar que o investimento esteja associado à percentagem de comparticipação a fundo perdido. Considera não existir irracionalidade no investimento, pelo facto de, apesar de ser 60%, existem os restantes 40% adicionais.</p> <p>Em relação ao Entrevistado B, o mesmo partilha da mesma opinião que A, e como justificação, menciona o facto de existirem dificuldades de acesso ao crédito, o que condiciona o financiamento do projeto.</p> <p>A perspetiva dos Entrevistados C, D e E é diferente, provavelmente por</p>
--	--	--	--

		<p>Entrevistado B.</p> <p>“Não teria investido tanto. Tive o apoio do meu pai, mas os 60% deram uma grande margem de conforto. No meu caso o IVA foi elegível pelo facto de operar no sector da saúde e isso até jogou a meu favor.” – Entrevistado C.</p> <p>“Não sei, mas talvez sim. Investir com capitais próprios, e saber que vou receber 60% a fundo perdido, faz-me decidir investir mais rapidamente, do que saber que vou investir, e não receberei nada.</p> <p>Portanto, os 60% contribuem claramente para o aparecimento de mais projetos.” – Entrevistado D.</p> <p>“Sim, mas não teria certamente</p>	<p>assumirem o papel de investidores. C menciona que, se o incentivo não fosse de 60%, não teria investido tanto. O Entrevistado B, menciona que o fator 60%, contribui claramente para que nasçam mais projetos e salienta que, sabendo que vai receber 60%, a decisão de investimento é nitidamente mais rápida do que, num cenário em que tem consciência de que não receberia nada. No tocante ao Entrevistado E, o mesmo respondeu de um pano mais técnico, indicando que se não houvesse componente a fundo perdido, o payback dos seus investimentos seria mais demorado, o que comprometeria, de certa forma, o nº de investimentos que realizou.</p>
--	--	--	---

		investido nos projetos todos em que investi, se não fosse a componente dos 60%. O payback do projeto diminui com um incentivo a fundo perdido, e há uma recuperação do investimento mais rápida.” – Entrevistado E.	
--	--	---	--